

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№7-8 (242-243)**

Київ 2021

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 7–8 (242–243). – К., 2021. – 139 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ
Протокол №4 від 30.08.2021 р.

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

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

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

СТУДІНСЬКА Г.Я., доктор економічних наук (головний науковий редактор)
ХОДЖАЯН А.О. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЕЄВ 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
ПИЛА В.І., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук
КОРНЕЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
КИЧКО І.І., доктор економічних наук, професор
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ГАРБАР Ж.В., доктор економічних наук, доцент, професор
ЧЕРКАШИНА К.Ф., кандидат економічних наук, доцент
ІВАНОВ Є.І., кандидат економічних наук (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

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

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»
внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:
ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Індексування і реферування: Україніка Наукова, Джерело

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

Формування ринкових відносин в Україні, 2021. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ПР від 20.02.2017 року

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

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

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

**Сборник научных трудов
№7-8 (242-243)**

Киев 2021

**Формирование рыночных отношений в Украине: Сборник научных трудов
Вып. 7–8 (242–243). К., 2021. – 139 с.**

Рекомендовано Ученым Советом ГНИИМЗ
Протокол №4 от 30.08.2021 г.

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

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

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

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

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

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

Формирование рыночных отношений в Украине, 2021. Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2017 года

© Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, 2021

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Collection of scientific works
№7-8 (242-243)**

Kyiv 2021

**Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 7–8 (242–243). K., 2021. – 139 p.**

Recommended by the Academic Council SSRIEM

Protocol No. 4 dated August 30, 2021

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

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

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

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

EDITORIAL BOARD

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

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

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

Printed periodical «Market Relations Development in Ukraine»

Included in the international database of periodicals:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo

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

Market Relations Development in Ukraine, 2021. Certificate of state registration of printed mass media Series KB 22545–12445 PR from 02.20.2017

© State Research Institute of Informatization and Economic Modeling, 2021

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 336.762

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561009>

ПЕТУХОВА О.М.
ЕШ С.М.

Розвиток депозитарних послуг на фондовому ринку України

Предметом дослідження є послуги, які надають депозитарні установи на вітчизняному фондовому ринку.

Метою статті є всебічний аналіз вітчизняного депозитарного розвитку як професійного виду діяльності фондового ринку; дослідження послуг, які надають депозитарні установи; визначення нових шляхів удосконалення депозитарної системи.

Методи дослідження. У статті використані наукові методи і підходи, що дозволяє досягти поставленої мети. На основі системного підходу аналізується депозитарна система та її складові. З використанням статистичних підходів визначені учасники депозитарної системи і їх частка у статутному капіталі Центрального депозитарію. Методи узагальнення застосовані при визначенні видів діяльності депозитарних установ. Запропоновані підходи щодо особливостей розвитку та еволюції національної депозитарної системи.

Результати роботи. Визначено операційне середовище депозитарних систем, обґрунтовано їх особливості. Охарактеризовано види депозитаріїв, які існують у господарській практиці. Розглянуто законодавчо-правові акти, які регулюють процес надання послуг. Проаналізовані напрями розвитку депозитарної системи України.

Галузь застосування результатів. Фондовий ринок, ринки капіталу. Проведення наукових досліджень щодо механізму регулювання фондового ринку.

Висновки. Депозитарна система є складовою ринків капіталу, який об'єднує види професійної діяльності. Основним елементом такої системи є депозитарії, які формують інфраструктурний елемент фондового ринку і надають послуги щодо зберігання цінних паперів та інших фінансових інструментів, відкривають і ведуть їх рахунки, які і обслуговують.

Ключові слова: депозитарій, депозитарні послуги, фондовий ринок, професійна діяльність, види депозитаріїв.

Развитие депозитарных услуг на фондовом рынке Украины

Предметом исследования есть услуги, которые предоставляют депозитарные учреждения на отечественном фондовом рынке.

Целью статьи есть всеобщий анализ отечественного депозитарного развития как профессионального вида деятельности фондового рынка; исследование услуг, которые предоставляют депозитарные учреждения; определение путей усовершенствования депозитарной системы.

Методы исследования. В статье использованы научные методы и подходы, которые позволяют достичь поставленной цели. На основе системного подхода анализируется депозитарная система и ее составные части. С использованием статистических подходов определены участники депозитарной системы и их часть в уставном капитале Центрального депозитария. Методы обобщения использованы при определении видов деятельности депозитарных учреждений. Предложен подход к особенностям развития и эволюции национальной депозитарной системы.

Результаты работы. Определена операционная среда депозитарных систем, обосновано их особенности. Охарактеризовано виды депозитариев, которые существуют в хозяйственной практике. Рассмотрено законодательно-правовые акты, которые регулируют процесс предоставления услуг. Проведен анализ направлений развития депозитарной системы Украины.

Область применения результатов. Фондовый рынок, рынки капитала. Проведение научных исследований относительно механизма регулирования фондового рынка.

Выводы. Депозитарная система есть составной частью рынков капитала, который объединяет виды профессиональной деятельности. Основным элементом такой системы есть депозитарии, которые формируют инфраструктурный элемент фондового рынка и предоставляют услуги по сохранению ценных бумаг и других финансовых инструментов, открывают и ведут их счета, которые и обслуживают.

Ключевые слова: депозитарий, депозитарные услуги, фондовый рынок, профессиональная деятельность, виды депозитариев.

PIETUKHOVA O.M.
ESH S.M.

Development of depository services on the stock market of Ukraine

The subject of research are services that give depository establishments at the national stock market.

The aim of the article is an universal analysis of national depository development, as a professional type of activity of stock market; research of services that give depository establishments; determination of ways of improvement of the depository system.

Research methods. Scientific methods and approaches that allow to attain the put aim are used in the article. On the basis of approach of the systems the depository system and her component parts are analyzed. With the use of statistical approaches the participants of the depository system and their part are certain in the charter capital of the Central depository. The methods of generalization are used for determination of types of activity of depository establishments. Offered approach near the features of development and evolution of the national depository system.

Results of the work. The operating environment of the depository systems is certain, their features are reasonable. The types of depositories that exist in economic practice are described. Legislatively-legal acts that regulate the process of grant of services are considered. The analysis of directions of development of the depository system of Ukraine is conducted.

Application of results. Stock market, capital markets. Realization of scientific researches in relation to the mechanism of adjusting of stock market.

Conclusions. *The depositary system is component part of capital markets that unites the types of professional activity. The basic element of such system are depositaries that form the infrastructural element of stock market and give services from maintenance of securities and other financial instruments, open and conduct their accounts that serve.*

Keywords: *depositary, depositary services, stock market, professional activity, types of depositaries.*

Постановка проблеми. У світовій практиці під депозитарною системою розуміють певну облікову та розрахунково-клірингову складову інфраструктури фондового ринку, яка об'єднує депозитарії, клірингові установи, реєстраторів, зберігачів (кастодіанів). Депозитарна система разом із кліринговою є невід'ємною складовою механізму, який гарантує права власників біржових активів. Основне призначення депозитарної системи – обслуговування обігу цінних паперів та інших фінансових інструментів, які є предметом угод і договорів на ринках капіталу. Вітчизняний фондовий ринок, як складова ринків капіталу, поступово змінюється відповідно до світових тенденцій і для успішного його розвитку та інтеграції до світового ринку капіталів необхідна досконала функціональна депозитарна система і її дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання розвитку депозитарної системи, проблеми її організації, основні вектори діяльності знайшли своє відображення в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Плідно досліджують дану проблему такі вчені як О. Барановський, С. Бірюк, М. Бурмака, В. Бутко, С. Глуценко, Н. Марченко, С. Москвін, В. Посполітак, С. Стасіневич, Г. Терещенко та інші, які зазначають про необхідність реформування вітчизняної депозитарної системи, пропонують напрями її розвитку, обґрунтовують основні мо-

менти централізації фондового ринку, який не може розвиватися без досконалої депозитарної діяльності. Серед закордонних вчених слід виділити А. Агеева, Г. Аксьонова, Б. Вільямс, А. Козлова, О. Леось, Ф. Лоренс, Я. Міркіна, Б. Рубцова, А. Рубенчик, які порівнюють депозитарні системи своїх країн, визначають принципи та проблеми їх розвитку. Вітчизняна депозитарна система постійно знаходиться в русі, змінюється разом із законодавчою базою тому і потребує подальшого дослідження та вдосконалення, яке б відповідало міжнародним стандартам.

Виклад основного матеріалу. Депозитарна діяльність є невід'ємним елементом функціонування фондового ринку, яка забезпечує прозорий та ефективний обіг фінансових інструментів, є важливою складовою інфраструктури ринку цінних паперів. Нині у світовій практиці залежно від історичного розвитку, національного законодавства, особливостей регулювання ринків капіталу розрізняють дві моделі депозитарних систем: континентальну і англосаксонську, характеристики яких представлені у таблиці 1.

Основними тенденціями розвитку сучасних депозитарних систем (особливо для країн, які почали формувати свої депозитарні системи у 90-ті роки) є об'єднання шляхом злиття чи поглинання депозитарної та клірингової діяльності і консолідація функцій: депозитарної, клірингової і роз-

Таблиця 1. Особливості світових депозитарних систем

Характерні риси депозитарних систем	
континентальної	англосаксонської
низький рівень державного контролю і нагляду за ринками капіталів	жорсткий державний контроль за учасниками угод з фінансовими інструментами
облік прав на фінансові інструменти здійснюється централізовано	облік прав на цінні папери здійснюється децентралізовано
на фондових ринках поєднуються різні види професійної діяльності	наявність обмеження на суміщення видів професійної діяльності
відсутність реєстраторів цінних паперів	наявність реєстраторів, які ведуть реєстри цінних паперів і їх власників
відсутній інститут номінальних власників, існують лише реальні власники фінансових інструментів	існує інститут номінальних і реальних власників
функціонує центральний депозитарій і законодавчо закріплена централізація фондового ринку	наявність монополізації фондового ринку на рівні професійних учасників

Джерело: складено авторами на основі власних досліджень

рахункової. Такі процеси пов'язані із зростанням довіри інвесторів до депозитаріїв, збільшенням обсягу угод, а також із мінімізацією ризиків, пов'язаних із транзакціями, які проводять учасники фондового ринку.

Нині у світовій практиці існують різні види депозитаріїв:

- центральні (уповноважені) – обслуговують обіг державних і муніципальних цінних паперів і поєднують функції депозитарія і реєстраторів;
- розрахункові – обслуговують обіг цінних паперів на певній фондовій біржі і поєднують функції депозитарія і клірингової установи;
- «розвинені» (кастодіани) – обслуговують обіг цінних паперів переважно клієнтів банків і надають широкий спектр високоякісних послуг, що забезпечує надійність зберігання та обліку прав власності на цінні папери фондів (інвестиційних, пенсійних, благодійних тощо) і компаній (трастових, страхових, лізингових);
- клієнтські – надають власникам цінних паперів широкий спектр крім депозитарних послуг і супутні: інкасація коштів, маркетингові дослідження ринків капіталу, ведення грошових рахунків, консалтинг тощо.

Переважає більшість держав має Центральні депозитарії, якими обслуговується 95% фондового ринку розвинених країн світу. У Європі функціонує близько 30-ти центральних депозитаріїв, а в усьому світі в цілому – близько 100 [1, с. 55]. Створення у країнах з потужними фінансовими ринками центральних депозитаріїв було однією з рекомендацій «Групи Тридцяти» (неурядова група експертів, які є лідерами дослідження обігу цінних паперів на міжнародних ринках переважно країн Західної Європи), згідно яких кожна країна повинна була створити до 1992 року Центральний депозитарій, який спроможний обслуговувати великі обсяги операцій з фінансовими інструментами, мати державну підтримку та представництво всіх груп користувачів в органах управління, здійснювати некомерційний характер діяльності, відповідати міжнародним стандартам і співпрацювати із світовими розрахунково-кліринговими системами, мати рівні умови і тарифи, доступність послуг для усіх учасників [2].

Перші кроки формування депозитарної системи проявляють себе разом з появою цінних паперів і прийняттям у 1991 році Закону України «Про цінні папери та фондову біржу». Це був складний період

і для розвитку економіки, і для діяльності перших установ, які мали відношення до цінних паперів. Все було нове, незрозуміле, але, слід відзначити, що основними орієнтирами у розвитку вітчизняного фондового ринку був досвід зарубіжних країн, які використовували депозитарії, що здійснювали облік і зберігали цінні папери.

На законодавчому рівні в Україні побудова депозитарної системи почалася з розробки ДК-ЦПФР у 1996 році «Тимчасового положення про депозитарій і депозитарну діяльність». У 1997 році створюється перший депозитарій ВАТ «Міжрегіональний фондовий союз» (ВДЦП), що стало важливим кроком у формуванні депозитарної інфраструктури вітчизняного фондового ринку. Як центральна ланка Національної депозитарної системи у 1999 році створюється Національний депозитарій (НДУ), основними функціями якого стали стандартизація депозитарного обліку цінних паперів, стандартизація документообігу і кодифікація цінних паперів, встановлення зв'язків з депозитаріями інших країн, формування кореспондентських відносин для обслуговування міжнародних операцій з цінними паперами [3].

14 жовтня 2013 року набрав чинності новий закон про депозитарну систему, згідно з яким було здійснено поділ розрахунково-клірингової функції та депозитарного обліку, що раніше суміщалися комерційним депозитарієм ВДЦП і його конкурентом – підконтрольним державі НДУ. Згідно з Законом «Про депозитарну систему України» створено єдиний Центральний депозитарій на базі НДУ і на базі ВДЦП створено Розрахунковий центр з обслуговування договорів на фінансових ринках (РЦ). Частка НБУ в РЦ становить 77,7897%, а в ЦДУ – 25% акцій [4].

Нині процеси розвитку депозитарної системи уже пройшли перевірку практикою. Згідно із Законом «Про депозитарну систему України» визначені види професійної діяльності, де окремо виділяється і клірингова діяльність, яка тісно пов'язана з депозитарною. Згідно із Законом [5] депозитарна система України є сукупністю учасників депозитарної системи та правовідносин між ними щодо ведення обліку цінних паперів, прав на цінні папери і прав за цінними паперами та їх обмежень, що встановлюються в системі депозитарного обліку, у тому числі внаслідок проведення розрахунків за правочинами щодо цінних паперів. (Права на цінні папери – це речові права на них,

наприклад, право власності; права за цінними паперами – це права, що виникають із зобов'язання емітента за розміщеними ним цінними паперами: право на участь у загальних зборах акціонерів, право на отримання доходу тощо).

Визначені учасники депозитарної системи, якими є: Національний банк України (НБУ), професійні учасники, депозитарії–кореспонденти, фондові біржі, клірингові установи, Розрахунковий центр, емітенти, торговці цінними паперами (інвестиційні фірми), компанії з управління активами, депоненти, номінальні утримувачі. В групу професійних учасників входить Центральний депозитарій України (ЦДУ) і депозитарні установи.

В Україні може існувати лише один Центральний депозитарій, який включено до державного реєстру фінансових установ, що надають послуги на ринку цінних паперів. Протягом 2020 року ЦДУ здійснював такі види діяльності:

- депозитарна діяльність Центрального депозитарію;
- діяльність платіжного агента по виплаті доходів за фінансовими інструментами;
- діяльність по присвоєнню міжнародних ідентифікаційних номерів цінним паперам та іншим фінансовим інструментам;
- діяльність із здійснення функцій уповноваженого на зберігання депозитарних активів;
- послуги з організації та проведення загальних зборів акціонерів та інша діяльність [3].

У таблиці 2 представлені учасники (акціонери) УЦД і структура його власності.

Дані таблиці 2 свідчать, що крупними акціонерами Центрального депозитарію є держава

в особі НКЦПФР і НБУ, частка яких у статутному капіталі ЦДУ становить 50% (НКЦПФР і НБУ мають однакову частку у статутному капіталі 25% і загальна номінальна вартість цінних паперів становить 25800 тис. грн кожного).

ЦДУ здійснює свою діяльність на основі Правил провадження депозитарної діяльності, основні розділи якого висвітлюють послуги, пов'язані з депозитарними операціями, з управлінням ризиками, з проведенням розрахунків за правочинами щодо цінних паперів та з порядком здійснення контролю за клієнтами в частині провадження ними депозитарної діяльності [6].

Депозитарні послуги ЦДУ пов'язані із здійсненням трьох видів операцій: адміністративних, облікових та інформаційних.

Адміністративні – це депозитарні операції з відкриття та закриття рахунків в цінних паперах та внесення змін до анкети таких рахунків; внесення та зберігання інформації про особу, визначену на надання емітенту реєстру власників іменних цінних паперів.

Облікові – депозитарні операції з ведення рахунків у цінних паперах та відображення операцій за ними, що включає: зарахування цінних паперів (уведення до системи депозитарного обліку визначеної кількості депозитарних активів); заміна глобального чи тимчасового сертифіката; анулювання випуску цінних паперів емітента та обслуговування їх погашення; деномінація випуску цінних паперів, яка супроводжується дробленням чи консолідацією; конвертація та інші.

Інформаційні – депозитарні операції, наслідком яких є надання довідки з рахунку у цінних папе-

Таблиця 2. Структура власності та учасники Центрального депозитарію на 31.12.2020 року

№ з/п	Найменування юридичної особи, власника ЦДУ	Частка у статутному капіталі ЦДУ, %	Загальна номінальна вартість цінних паперів, грн
1	Держава Україна в особі Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР)	25,0000	25 800 000,00
2	Національний банк України	25,0000	25 800 000,00
3	Акціонерне товариство «Державний ощадний банк України»	24,9903	25 790 000,00
4	Корпоративний недержавний пенсійний фонд НБУ	10,9399	11 290 000,00
5	Акціонерне товариство «Державний експортно–імпортний банк України»	9,9903	10 310 000,00
6	Товариство з обмеженою відповідальністю «Одеський приватизаційний центр»	1,7151	1 770 000,00
7	ТОВ «ФІНТЕХНОЛОГІЇ»	1,6957	1 750 000,00
8	Інші	0,6687	

Джерело: побудовано авторами за джерелом [3].

рах, інформаційних довідок, надання інформації щодо корпоративних дій емітента (викуп та продаж цінних паперів, дроблення, конвертація, анулювання, погашення тощо) [6].

Всі послуги, які надає Центральний депозитарій, здійснюються на основі договорів, які укладає ЦДУ із своїми клієнтами (учасниками): договори про обслуговування випусків цінних паперів, депозитар-

Таблиця 3. Діяльність ЦДУ за результатами укладених договорів із клієнтами протягом 2019–2020 років

№ з/п	Найменування показника	Кількість			
		2019	2020	Відхилення	
				абсол.	відносне, %
1	Складені реєстри власників іменних цінних паперів	3331	3793	462	13,7
2	Рахунки у цінних паперах депозитарних установ	178	168	–10	–5,6
3	Рахунки у цінних паперах емітентів	10295	10486	191	1,9
4	Рахунки у цінних паперах клірингових установ	1	1	0	0
5	Рахунки у цінних паперах депозитаріїв–кореспондентів	0	0	0	0
6	Глобальні сертифікати, що знаходяться на зберіганні	10452	10538	86	0,8
7	Тимчасові глобальні сертифікати, що знаходяться на зберіганні	141	166	25	17,7
	Всього	24398	25152	754	3,1

Джерело: розроблено авторами за джерелом [3]

Таблиця 4. Аналіз доходів Центрального депозитарію, які отримані протягом 2019–2020 років (тис. грн)

Види діяльності і послуг	2019	Пит вага	2020	Пит. вага	Відхил абсол
1. Здійснення депозитарної діяльності:					
а) послуги депозитарним установам:					
– зберігання цінних паперів	13712	74,8	21886	80,2	8174
– зарахування та переказ цінних паперів	759	4,1	592	2,2	–167
– ведення рахунку, абонплата	2746	14,9	3558	13,0	812
– обслуговування міжнародних операцій	993	5,4	1174	4,3	181
– Інші послуги	132	0,7	94	0,3	–38
всього послуги депозитарним установам	18342	26,5	27304	36,3	8962
б) послуги емітентам:					
– обслуговування випусків цінних паперів	26764	52,7	26229	54,8	–535
– зберігання нерозміщених та викуплених цінних паперів	4969	9,8	4949	10,3	–20
– розрахункові операції	718	1,4	226	0,5	–492
– формування та надання реєстру/переліку/довідки	15312	30,2	13413	28,1	–1899
– інші послуги	2989	5,9	3008	6,3	19
всього послуги емітентам	50752	73,5	47825	63,7	–2927
Всього доходів від здійснення депозитарної діяльності	69094	93,6	75129	96,5	6035
2. Інша діяльність не заборонена законодавством:	4727	6,4	2713	3,5	–2014
а) послуги акредитованого центру сертифікації ключів	1765	2,4	–	–	–
б) діяльність по присвоєнню міжнародних ідентифікаційних номерів цінним паперам	744	1,0	1203	1,5	459
в) діяльність із здійснення функцій уповноваженого на зберігання депозитарних активів	905	1,2	366	0,5	–539
г) послуги емітенту з організації та проведення загальних зборів акціонерів та інші послуги	1313	1,8	1144	1,5	–169
Всього доходів від здійснення депозитарної діяльності та іншої діяльності не забороненої законами	73821	100,0	77842	100,0	4021

Джерело: розраховано авторами за джерелом [3]

ні, про кореспондентські відносини, про обслуговування Розрахункового центру, про проведення розрахунків у цінних паперах за результатами клірингу. Основними депозитарними активами ЦДУ є глобальні і тимчасові сертифікати випусків цінних паперів (тільки для бездокументарних цінних паперів), сертифікати цінних паперів на пред'явника, свідоцтва про знерухомилення іменних цінних паперів і записи на рахунках у цінних паперах ЦДУ в депозитаріях іноземних держав або міжнародних депозитарно-клірингових організацій [7].

Детальний опис взаємодії між ЦДУ та його клієнтами встановлює Регламент провадження депозитарної діяльності Центрального депозитарію, який почав діяти з 01 липня 2021 року [7].

У таблиці 3 відображено взаємодію Центрального депозитарію із клієнтами протягом 2019–2020 років.

Дані таблиці 3 свідчать, що найбільша частка діяльності пов'язана з глобальними сертифікатами, що знаходяться на зберіганні і з рахунками у цінних паперів емітентів. Відсутні відносини з депозитаріями-кореспондентами, якими є депозитарії іноземної держави або міжнародна депозитарно-клірингова установа, що є клієнтом ЦДУ на підставі кореспондентських відносин щодо цінних паперів. Центральний депозитарій забезпечує зберігання глобальних і тимчасових глобальних сертифікатів, оформлених у вигляді документів на папері, в сховищі Центрального депозитарію, та оформлених у вигляді електронних документів, в електронній базі даних Центрального депозитарію, протягом всього строку дії свідоцтва.

Доходи від здійснення депозитарної та іншої діяльності ЦДУ представлено у таблиці 4.

Із даних таблиці 4 спостерігаємо, що надання ЦДУ визначених груп послуг забезпечило отримання за 2020 рік доходу у розмірі 77842 тис. грн, з яких 75129 тис. грн – від депозитарної діяльності. На депозитарну діяльність у 2020 році припадає 96,5% і тільки 3,5% на іншу діяльність. Збільшення доходів протягом року на 6035 тис. грн відбувається в основному за рахунок надання послуг депозитарним установам, серед яких значна частка належить зберіганню цінних паперів і веденню рахунків.

Висновки

Існування сучасного фондового ринку неможливе без депозитарних установ, які нині є спе-

цифічним інфраструктурним елементом ринків капіталу. Депозитарії, незалежно від їх виду, є фінансовими установами, але функції і діяльність їх значно відрізняються від інших фінансових і посередницьких структур, які надають послуги, пов'язані з фінансовими інструментами. На ранніх стадіях свого розвитку депозитарії надавали послуги тільки щодо зберігання паперових сертифікатів цінних паперів, в основному акцій. Нині перелік депозитарних послуг значно розширився і доповнюється посередницькими операціями між суб'єктами фондового ринку, розрахунково-кліринговою діяльністю, веденням реєстру, переказами, зберіганням цінних паперів в електронному вигляді та інші, які забезпечують дохід депозитаріям. В Україні головним суб'єктом депозитарної діяльності є Центральний депозитарій, який сформував сучасну інфраструктуру, що забезпечує надання комплексу якісних послуг та обслуговування клієнтів на рівні світових стандартів. Розрахунки ЦДУ проводить за принципом «поставка проти оплати» – це договори, при яких платіж здійснюється одночасно з поставкою цінних паперів чи інших активів. В останні роки депозитарна діяльність вітчизняного фондового ринку все більше наближається до світових стандартів: удосконалюється нормативно-правова база, створюється система управління і зниження ризиками, розробляються розрахункові гарантії, але у сучасних умовах господарювання для досконалості ринку депозитарних послуг необхідно ще багато дослідити і зробити, щоб відповідати міжнародним стандартам.

Список використаних джерел

1. Леось О. Ю., Міхельсон М. Б. Вивчення існуючих проблем депозитарної системи України в аспекті відсутності єдиного центрального депозитарія. Інвестиції: практика та досвід. 2012. №4. С. 53 – 56.
2. Рекомендації щодо клірингу та розрахунків на світових фінансових ринках. Група 30. URL: <https://www.issanet.org/pdf/issa-g30-1999.pdf>. (Дата звернення 04.07.2021).
3. Офіційний сайт Центрального депозитарію України. URL: <https://www.csd.ua>. (Дата звернення 02.07.2021).
4. Створення Центрального депозитарію. URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/736024.html> (Дата звернення 03.07.2021).
5. «Про депозитарну систему». Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, №39, ст. 517.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17#Text> (Дата звернення 14.07.2021).

6. Правила Центрального депозитарію (нова редакція). Затверджено рішенням НКЦПФР від 28.01.2020, № 26. URL: https://www.csd.ua/images/stories/pdf/reglament/rules_csd_zminy_20200128.pdf (Дата звернення 12.07.2021).

7. Регламент провадження депозитарної діяльності Центрального депозитарію цінних паперів. Затверджено рішенням Правління Публічного акціонерного товариства «Національний депозитарій України» від 07.06.2021, № 1/18. URL: https://www.csd.ua/images/stories/pdf/reglament/reglament_20210607_zminy.pdf (Дата звернення 14.07.2021).

8. Стасіневич С. А. Удосконалення депозитарного забезпечення ринку цінних паперів України. Фінансовий простір. 2015. №1(17). С. 267 – 271.

References

1. Leos O.U., Vihekson M.B. Vivchenij isnuichih problem depozitarnoi sistemi Ukraini v aspekti vidsutnosti jediniho zhentralnoho depozitarij. Investitsii: praktika ta dosvid. 2012. №4. P. 53 – 56.

2. Rekomendatsii shchodo kliringu ta rozrahunkiv na svitovih finansovih rinkah. Grupa 30. <https://www.is-sanet.org/pdf/issa-g30-1999.pdf> (accessed 04 July 2021).

3. Ofitsiini sait Tsentralnoho depozitarij Ukraini. URL: <https://www.csd.ua>. (accessed 02 July 2021).

4. Stvorenij TSentralnoho depozitariji. <https://ua.interfax.com.ua/news/economic/736024.html> (accessed 03 July 2021).

5. «Pro depozitarnu sistemu». Zakon Ukraini. Vido-mosti Verhovnoi Radi (VVR), 2013, №39, st. 517. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17#Text> (accessed 14 July 2021).

6. Pravila Tsentralnoho depozitarij (nova redaktsij). Zatverdzheno rishenijm NKTSPFR vid 28.01.2020. №26. URL: https://www.csd.ua/images/stories/pdf/reglament/rules_csd_zminy_20200128.pdf (accessed 12 July 2021).

7. Reglament provadzhennj depozitarnoi dijlnosti Tsentralnoho depozitarij tsinih paperiv. Zatverdzheno rishenijm Pravlinij Publichnoho aktsionernoho tovaristva «Natsionalni depozitarij Ukraini» vid 07.06.2021, № 1/18. URL: https://www.csd.ua/images/stories/pdf/reglament/reglament_20210607_zminy.pdf (accessed 14 July 2021).

8. Stasinevich S.A. Udoshkonalennj depozitarnoho zabezpechenj rinku tsinih paperiv Ukraini. Finansovij prostir. 2015. №1(17). P. 267 – 271.

Дані про авторів

Петухова Ольга Михайлівна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій

e-mail: ompetukhova@ukr.net

Еш Світлана Миколаївна,

старший викладач кафедри маркетингу, Національний університет харчових технологій

e-mail: esh2009@ukr.net

Данные об авторах

Петухова Ольга Михайловна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга, Национальный университет пищевых технологий

e-mail: ompetukhova@ukr.net

Эш Светлана Николаевна,

старший преподаватель кафедры маркетинга, Национальный университет пищевых технологий

e-mail: esh2009@ukr.net

Data about the authors

Olga Pietukhova,

Doctor of Economics, Professor, National University of Food Technologies

e-mail: ompetukhova@ukr.net

Svetlana Esh,

Senior lecturer of the Department marketing, National University of Food Technologies

e-mail: esh2009@ukr.net

Комплексне оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи

Предметом дослідження є комплексне оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи.

Мета статті: дослідити методичні підходи до визначення агрегованих показників фінансової стійкості банківської системи.

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

Результати роботи. У статті визначена основна група показників фінансової стійкості банківської системи. Окреслено три моделі присвоєння рейтингу банкам за результатами дистанційного моніторингу. Розглянуто основні елементи методики побудови динамічного нормативу.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки. Для узагальнюючої комплексної оцінки фінансової стійкості банківської системи необхідно визначення інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи. Показниками для розрахунку обрано: коефіцієнт надійності, коефіцієнт фінансового важеля, коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів, коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт захищеності доходних активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу, коефіцієнт концентрації капіталу, співвідношення капіталу до депозитів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, рівень строкових депозитів, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт кредитної активності. Дану модель оцінки фінансової стійкості банківської системи доцільно використовувати при проведенні аналізу як банківської системи, так і окремо взятих банківських установ.

Ключові слова: фінансова стійкість, банківська система, показники, доходи, інформація, конкурентоспроможність, ризики, збитки, капітал.

ГУШТАН Т.В.
ИНДУС К.П.
КОВАЧ М.И.

Комплексная оценка уровня финансовой устойчивости банковской системы

Предметом исследования является комплексная оценка уровня финансовой устойчивости банковской системы.

Цель статьи: исследовать методические подходы к определению агрегированных показателей финансовой устойчивости банковской системы.

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

Результаты работы. В статье определена основная группа показателей финансовой устойчивости банковской системы. Определены три модели присвоения рейтинга банкам по результатам дистанционного мониторинга. Рассмотрены основные элементы методики построения динамического норматива.

Выводы. Результатами проведенного исследования стали следующие выводы. Для обобщающей комплексной оценки финансовой устойчивости банковской системы необходимо определение интегрального показателя финансовой устойчивости банковской системы. Показателями для расчета избраны: коэффициент надежности, коэффициент финансового рычага, коэффициент участия собственного капитала в формировании активов, коэффициент защищенности собственного капитала, коэффициент защищенности доходных активов, коэффициент мультипликатора ка-

питала, коефіцієнт концентрації капітала, соотношение капітала к депозитам, коефіцієнт текущей ликвидности, коефіцієнт ресурсной ликвидности обязательств, уровень срочных депозитов, коефіцієнт платежеспособности, коефіцієнт кредитной активности. Данную модель оценки финансовой устойчивости банковской системы целесообразно использовать при проведении анализа как банковской системы, так и отдельно взятых банковских учреждений.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, банковская система, показатели, доходы, информация, конкурентоспособность, риски, убытки, капитал.

HUSHTAN T.V.
INDUS K.P.
KOVACH M.Y.

Comprehensive assessment of the level of financial stability of the banking system

The subject of the study is a comprehensive assessment of the level of financial stability of the banking system.

The purpose of the paper: to explore methodological approaches to determining the aggregate indicators of financial stability of the banking system.

Research methods. The dialectical method of scientific cognition, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of generalization of data are used in the work.

Results of work. The main group of indicators of financial stability of the banking system is defined in the paper. Three models of assigning a rating to banks based on the results of remote monitoring are outlined. The basic elements of a technique of construction of the dynamic standard are considered.

Conclusions. The results of the conducted study were the following conclusions. For a generalized comprehensive assessment of the financial stability of the banking system, it is necessary to determine an integrated indicator of the financial stability of the banking system. Indicators for the calculation are selected: reliability ratio, financial leverage ratio, equity participation ratio in the formation of assets, equity protection ratio, security ratio of income assets, capital multiplier ratio, capital concentration ratio, ratio of capital ratio to deposit ratio liabilities, level of time deposits, solvency ratio, credit activity ratio. This model of assessing the financial stability of the banking system should be used in the analysis of both the banking system and individual banking institutions.

Key words: financial stability, banking system, indicators, incomes, information, competitiveness, risks, losses, capital.

Постановка проблеми. Відсутність знань про тенденції організаційного розвитку не дозволяє ефективно організовувати стратегічне управління банківською системою. Внутрішні зміни зазвичай відбуваються як реакція на зміни у зовнішньому середовищі. Зазвичай поштовхом до змін виступають кризові ситуації: криза ліквідності; криза успіху; стратегічна криза. Особливо гостро зазначене питання постає у сучасних умовах, коли банківські установи опинились в умовах протистояння впливу конкурентів, обмеженості ресурсів, зростання собівартості банківських послуг унаслідок дії певних чинників.

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 наступних авторів: А. П. Вожжова, А. М. Герасимовича, В. І. Міщенко, Г. Т. Карчевої, В. М. Кочеткова, І. І. Микитчика, М. І. Савлука, Р. І. Тиркала, В. М. Шелудько. Теоретичним і методологічним аспектам стратегічного управління в західних країнах присвячено достатньо наукових досліджень, що викладені у працях С. Н. Воробйова, А. П. Градова, У. Кінга, О. В. Ларичева, Г. Мінцберга, Ю. С. Масленчикова, Д. Нортон, Ф. Хедоурі та інших. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій з даної проблематики, наукові дослідження потребують подальшого дослідження.

Мета статті – дослідити методичні підходи до визначення агрегованих показників фінансової стійкості банківської системи.

Виклад основного матеріалу. Банківська система функціонує у мінливих умовах, що потребує постійного перегляду основних стратегічних композицій управління бізнесом. При цьому одні банки здійснюють свою діяльність більш успішно, ніж інші. Зазначене пояснюється тим, що вони по-різному використовують ресурси свого організаційного розвитку при наявності рівних умов функціонування.

Основна група показників фінансової стійкості направлена на оцінку надійності функціонування банківської системи. Показники відібрані на підставі методики аналізу CAMELS, що включає шість компонентів: достатність капіталу, якість активів, якість управління, дохідність /прибутковість, ліквідність, чутливість до ринкових ризиків. Проведений спеціалістами Міжнародного валютного фонду аналіз свідчить, що показники основної групи використовуються майже в усіх країнах світу, незалежно від особливостей регулювання та нагляду за банківською сферою [7, с. 8].

Показники достатності капіталу і дохідності допомагають оцінити стійкість банківської системи до можливих фінансових втрат. Аналіз показників дохідності дає змогу оцінити, наскільки доходи банків можуть компенсувати їм можливі фінансові збитки, не зменшуючи при цьому величину капіталу.

Показники якості активів використовуються, в першу чергу, для оцінки стану та ризику концентрації кредитного портфеля банківської системи. Основним показником якості активів є питома вага простроченої заборгованості у загальному обсязі наданих кредитів.

Показники ліквідності дозволяють оцінити стійкість банківської системи у випадку скорочення та збільшення вартості джерел фінансування можливостей для поповнення ресурсної бази банків. До показників ліквідності відносять показники питомої ваги ліквідних активів у сукупних активах банківської системи, співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, відношення суми депозитів до величини наданих кредитів, відображають спроможність банківської системи забезпечити кредитний попит за рахунок залучення грошових коштів.

З метою оцінки чутливості банківської системи до ринкових ризиків аналізується співвідношення чистої валютної позиції і капіталу, структура активів і зобов'язань за термінами, співвідно-

шення сукупних вимог і зобов'язань за похідними фінансовими інструментами.

Однією з найбільш розвинених систем дистанційного моніторингу фінансової стійкості банківської системи є заснована Банком Італії у 1993 р. методика PATROL, яка, окрім визначення її поточного стану, також імітує вплив таких зовнішніх шоків, як несподіваний відтік депозитів, зростання питомої ваги пролонгованої заборгованості клієнтів [12, с. 6].

Основним джерелом інформації виступає регламентація звітності банків, на основі якої розраховуються п'ять компонентів: достатність капіталу, прибутковість, якість кредитів, організація, ліквідність [11].

Розглянуті методики дають можливість оцінити існуючий стан банківських установ через аналіз їх діяльності та регламентованої звітності, але не показують стратегію розвитку банків у майбутньому, що могло б попереджувати виникнення критичних ситуацій. Присвоєння рейтингу банкам за результатами дистанційного моніторингу ґрунтується на аналізі наглядової та іншої доступної контрольним органам інформації, також враховуються звіти про перевірки на місцях [12, с. 6]. SAABA складається із трьох модулів.

I модуль – кількісного аналізу, визначається на основі банківської звітності та інших відомостей, що зберігаються в базах даних комісії. Зазначений модуль досліджує кредитний портфель банків та визначає ризик неповернення частини заборгованості.

II модуль – спрямований на визначення поточного фінансового стану власників банку, у тому числі їх спроможності підтримати банки у випадку виникнення фінансових проблем [12, с. 7].

III модуль – діагностує якість управління банками, стан внутрішнього контролю та ліквідність на основі рейтингових даних, результатів перевірок на місцях та відомостей про ринки. На базі отриманої інформації трьох модулів система визначає фінансовий стан, у тому числі дає оцінку його надійності за п'ятибальною шкалою. Недоліками в даних моделях є те, що в них не враховується можливість шахрайства та фінансових порушень; недостатнім є облік якісних факторів розвитку банків.

Заслугує на увагу методика аналізу фінансової стійкості банків за допомогою динамічного нормативу Л. Примостки [8]. Основні елементи методики побудови динамічного нормативу

наступні: система інтегральних показників – сукупність значимих співвідношень (коефіцієнтів, індексів, аналітичних моделей, сукупності індикаторів), які комплексно характеризують кожну із складових фінансової стійкості банків (ліквідність, платоспроможність, надійність, фінансовий стан); динамічний норматив – сукупність показників, упорядкованих за ознакою міри їх динаміки.

Висновки

Для узагальнюючої комплексної оцінки фінансової стійкості банківської системи необхідно визначення інтегрального показника фінансової стійкості банківської системи. Показниками для розрахунку обрано: коефіцієнт надійності, коефіцієнт фінансового важеля, коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів, коефіцієнт захищеності власного капіталу, коефіцієнт захищеності доходних активів, коефіцієнт мультиплікатора капіталу, коефіцієнт концентрації капіталу, співвідношення капіталу до депозитів, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань, рівень строкових депозитів, коефіцієнт платоспроможності, коефіцієнт кредитної активності. Дану модель оцінки фінансової стійкості банківської системи доцільно використовувати при проведенні аналізу як банківської системи, так і окремо взятих банківських установ.

Список використаних джерел

1. Аналіз банківської діяльності: навч. посіб. / А. М. Герасимович, М. Д. Алексєнко, І. М. Парасій–Вергуненко та ін.; ред. А. М. Герасимович. Вид. 2–ге. К.: КНЕУ, 2006. 600 с.
2. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторицький В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.–техн. праць. 2011. Вип. 21 (11). С. 201–205.
3. Долішній І. М., Колодійчук А. В. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20 (5). С. 211–216.
4. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1(132). С. 58–62.
5. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (13). С. 172–178.
6. Колодійчук А. В., Пісний В. М., Семчук Ж. В. Сутність інновацій, структура та основні етапи інновацій–

ного процесу. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (9). С. 191–196.

7. Плисецький Д. Система моніторингу фінансово–го сектора економіки. Банковское дело. 2004. №9. С. 6–10.

8. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу. Вісник Національного банку України. 2002. №10. С. 40–44.

9. Севриновский В. Развитие систем банковского мониторинга: анализируя мировой опыт. М.: ЮНИТИ, 2004. URL: <http://www.hedging.ru/publication/337>.

10. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (10). С. 222–227.

11. Ходачник Г. Е. Зарубежный опыт диагностики кризисного состояния в банковской сфере. Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №4. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/07/>.

12. Шумило І., Міщенко В., Лисенко Р. Теоретичні і практичні аспекти аналізу стану фінансової системи економіки. Вісник Національного банку України. 2006. №3. С. 1–6.

References

1. Herasymovych, A. M. (Ed.), Aleksenko, M. D., & Parasiy–Verhunenkol. M., et al. (2006). Analiz bankivs'koyi diyal'nosti [Analysis of banking activity]: Manual. 2nd ed. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
2. 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].
3. Dolishniy, I. M., & Kolodiychuk A. V. (2010). Motyvatsiya personalu yak ob'yekt upravlinnya na pidpryyemstvi [Motivation of the personnel as an object of management in the enterprise]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 20 (5) (pp. 211–216). [in Ukrainian].
4. Kolodiychuk, A. V. (2012). Informatsiya yak faktor innovatsiynoho rozvytku ekonomiky [Information as a factor of innovation development of the economy]. In Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Formation of market relations in Ukraine]: Vol. 5/1(132) (pp. 58–62). [in Ukrainian].
5. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyem–

stv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy [Features of functioning of machine-building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (13) (pp. 172–178). [in Ukrainian].

6. Kolodiychuk, A. V., Pisnyy, V. M., & Semchuk, Zh. V. (2009). Sutnist' innovatsiy, struktura ta osnovni etapy innovatsiynoho protsesu [The essence of innovation, the structure and the main stages of the innovation process]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (9) (pp. 191–196). [in Ukrainian].

7. Plisetskiy, D. (2004). Sistema monitoringa finansovogo sektora ekonomiki [System for monitoring the financial sector of the economy]. *Bankovskoye delo – Banking*, 9, 6–10. [in Russian].

8. Prymostka, L. (2002). Metodyka analizu finansovoyi stiykosti banku za dopomohoyu dynamichnoho normatyvu [Methodology of analysis of financial stability of the bank with the help of dynamic standards]. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 10, 40–44. [in Ukrainian].

9. Sevrinovskiy, V. (2004). Razvitiye sistem bankovskogo monitoringa: analiziruya mirovoy opyt [Development of banking monitoring systems: analyzing world experience]. Moscow: UNITI. URL: <http://www.hedging.ru/publication/337>. [in Russian].

10. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Upravlinnya konkurentospromozhnistyu mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrainy [Management of competitiveness of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy* [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (10) (pp. 222–227). [in Ukrainian].

11. Khodachnik, G. Ye. (2001). Zarubezhnyy opyt diagnostiki krizisnogo sostoyaniya v bankovskoy sfere [Foreign experience in diagnosing a crisis state in the banking sector]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and abroad*, 4. URL: <http://www.cfin.ru/press/management/2001-4/07/>. [in Russian].

12. Shumylo, I., Mishchenko, V., & Lysenko, R. (2006). Teoretychni i praktychni aspekty analizu stanu finansovoyi systemy ekonomiky [Theoretical and practical aspects of the analysis of the state of the financial system of the economy]. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 3, 1–6. [in Ukrainian].

Дані про авторів

Гуштан Тетяна Вікторівна,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Індус Катерина Петрівна,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Ковач Марія Йосипівна

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Данные об авторах

Гуштан Татьяна Викторовна,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Индус Екатерина Петровна,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Ковач Мария Иосифовна,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Data about the authors

Tetyana Hushtan,

Ph.D., Associate Professor, Uzhhorod Institute of Trade and Economics of the Kyiv National University of Trade and Economics

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Kateryna Indus,

Ph.D., Associate Professor, Uzhhorod Institute of Trade and Economics of the Kyiv National University of Trade and Economics

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Mariya Kovach,

Ph.D., Associate Professor, Uzhhorod Institute of Trade and Economics of the Kyiv National University of Trade and Economics

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Методологія економічних наукових досліджень суб'єктів господарювання: теоретичний і прикладний аспект

В статті досліджено прикладний та теоретичний аспект методології економічних наукових досліджень суб'єктів господарювання в умовах сучасного конкурентного ринку.

Встановлено поняття предмету та об'єкту наукового дослідження і зазначено чотири особливості об'єктів дослідження.

Встановлено, що метод – це спосіб дослідження явищ, що визначає планомірний підхід до вивчення їх наукового пізнання і встановлення істини.

Досліджено в чому полягає сутність специфіки економічної методології та розглянуто основні методи економічного наукового дослідження за допомогою загальнонаукових методів в економіці, серед яких: метод гіпотези та прогнозування, метод аналогії і порівнянь, методи індукції і дедукції, статичний та динамічний, статистико–математичні методи, метод комп'ютерної обробки, кумулятивний метод нагромадження та застосування. Досліджено поділ економічного дослідження на мікро–та макrorівні, це: політекономія, макроекономіка, мікроекономіка, метод аналізу і синтезу, методи абстрагування і конкретизації.

Досліджено конкретно–наукові (емпіричні) методи наукового пізнання, це: теоретичні прийоми, формалізація, аксіоматизація, гіпотетичний метод, створення теорії.

Встановлено, що методичні прийоми, за якими провадяться конкретно–наукові дослідження формуються на основі загальнонаукових методів і відображають особливості тієї науки, завдяки якій вони створені. Це спостереження (апробація обґрунтування висунутих гіпотез чи проміжних результатів дослідження з використанням аксіоматизованих знань про об'єкт, а також практики його функціонування), експеримент (науково поставлений дослід відповідно до мети дослідження для перевірки результатів теоретичних досліджень) і впровадження результатів дослідження у практичну діяльність (методичні прийоми реалізації результатів наукового дослідження у практичну діяльність людей).

Ключові слова: модель, методологія, наука, економіка, дослідження, підприємство, система, суб'єкт, господарювання.

ТРУШ Ю.Л.

ЛЕВЧЕНКО Ю.Г.

Методология экономических исследований субъектов хозяйствования: теоретический и прикладной аспект

В статье исследованы прикладной и теоретический аспект методологии экономических исследований субъектов хозяйствования в условиях современного конкурентного рынка.

Установлено понятия предмета и объекта научного исследования и указано четыре особенности объектов исследования.

Установлено, что метод – это способ исследования явлений, определяющий планомерный подход к изучению их научного познания и установления истины.

Исследовано в чем заключается сущность специфики экономической методологии и рассмотрены основные методы экономического научного исследования с помощью общенаучных методов в экономике, среди которых: метод гипотезы и прогнозирования, метод аналогии и сравнения, метод индукции и дедукции, статический и динамический, статистико–математические методы, метод компьютерной обработки, кумулятивный метод накопления и применения.

Исследовано разделение экономического исследования на микро– и макроуровне, это: политэкономия, макроэкономика, микроэкономика, метод анализа и синтеза, методы абстрагирования и конкретизации.

Исследовано конкретно научные (эмпирические) методы научного познания, это: теоретические приемы, формализация, аксиоматизация, гипотетический метод, создание теории.

Установлено, что методические приемы, с которыми производятся конкретно научные исследования формируются на основе общенаучных методов и отражают особенности той науки, благодаря которой они созданы. Это наблюдение (апробация обоснования выдвинутых гипотез или промежуточных результатов исследования с использованием аксиоматизированных знаний об объекте, а также практики его функционирования), эксперимент (научно поставленный опыт в целях исследования для проверки результатов теоретических исследований) и внедрение результатов исследования в практическую деятельность (методические приемы реализации результатов научного исследования в практическую деятельность людей).

Ключевые слова: модель, методология, наука, экономика, исследования, предприятие, система, субъект, хозяйствование.

TRUSH U.L.
LEVCHENKO Y.G.

Methodology of economic research of business entities: theoretical and applied aspect

The article investigates the applied and theoretical aspect of the methodology of economic research of business entities in a modern competitive market.

The concept of the subject and object of scientific research is established and four features of research objects are indicated.

It is established that the method is a method of studying phenomena, which determines a systematic approach to the study of their scientific knowledge and the establishment of truth. The essence of the specifics of economic methodology is studied and the main methods of economic research using general scientific methods in economics are considered, including: method of hypothesis and forecasting, method of analogy and comparisons, methods of induction and deduction, static and dynamic, statistical and mathematical methods, method of computer processing, cumulative method of accumulation and application. The division of economic research into micro- and macro-levels is studied: political economy, macroeconomics, microeconomics, method of analysis and synthesis, methods of abstraction and concretization.

Concrete-scientific (empirical) methods of scientific cognition are studied, they are: theoretical methods, formalization, axiomatization, hypothetical method, creation of theory.

It is established that the methodological techniques by which specific scientific research is conducted are formed on the basis of general scientific methods and reflect the features of the science through which they are created. These are observation (approbation of substantiation of the put forward hypotheses or intermediate results of research with use of the axiomatized knowledge about object, and also practices of its functioning), experiment (scientifically set experiment according to the purpose of research for check of results of theoretical researches) and introduction of results of research. methodical methods of realization of results of scientific research in practical activity of people).

Keywords: model, methodology, science, economics, research, enterprise, system, subject, management.

Постановка проблеми. Вирішення певних теоретичних та прикладних економічних питань, що є загальною проблемою суб'єктів господарювання, експериментальне вивчення практики вирішення економічної проблеми, виявлення її типового стану, типових недоліків, їх причин, типових рис передового досвіду, обґрунтування системи заходів, необхідних для вирішення постав-

леного економічного чи фінансового завдання, експериментальна перевірка запропонованої системи заходів щодо відповідності її критеріям оптимальності та вироблення методичних рекомендацій для тих, хто використовуватиме результати дослідження на практиці – це основні завдання застосування методології економічних наукових досліджень суб'єктів господарювання

в сучасних інтеграційних та конкурентних умовах здійснення підприємницької діяльності. Тому дана тема дослідження статті потребує уваги з боку фахівців—економістів та науковців різних профілів роботи в економічній сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

В наш час більшість об'єктивно існуючих залежностей між економічними явищами досліджено та вивчено теоретично. Значно важливіше кількісно виміряти тісноту причинно—наслідкових зв'язків в економіці і фінансах, зрозуміти природу досліджуваних економічних процесів. Саме це дозволить впливати на виявлені фактори, втручатись у відповідний економічний процес з метою одержання потрібних результатів та примножувати економічні результати діяльності підприємства в процесі його діяльності. В зв'язку з цим, відмітимо, що застосовування методології наукових досліджень суб'єктів господарювання є важливим в практичній діяльності підприємців й певним чином дозволяє стратегічно визначати результати впливу того чи іншого процесу чи фактора на розвиток діяльності підприємства.

До відомих представників економічної думки, які досліджували тему методології економічних наукових досліджень можна віднести: Макогон Ю. В., Пилипенко В. В., Маниліч М. І., Григор'єв В. А., Пилипчук М.І., Григор'єв А. С., Шостак В.В., Свердан М. М., Свердан М. Р., Яковенко Р. В. та інші фахівці [1—5].

Мета статті. Дослідити прикладний та теоретичний аспект методології економічних наукових досліджень суб'єктів господарювання в умовах сучасного конкурентного ринку.

Виклад основного матеріалу. Основною формулою здійснення і розвитку сучасної науки є наукове дослідження, що трактується як вивчення явищ і процесів, аналіз впливу на них різноманітних чинників, а також вивчення взаємодії між явищами з метою одержання переконливо доведених і корисних для науки та практики рішень з максимальним ефектом [3, с. 270].

Предметом наукового дослідження можуть виступати причини виникнення цього процесу або явища, закономірності його розвитку, різноманітні властивості, якості й ін. Так, наприклад, об'єктом дослідження в економічній статистиці є кількісна сторона економічних явищ.

Об'єктом наукового дослідження є визначена частина дійсності — досить конкретний пред-

мет або явище, на яке спрямована пізнавальна діяльність дослідника з метою пізнання його суті, закономірностей розвитку і можливостей подальшого використання у практичній діяльності.

Зазначимо чотири особливості об'єктів дослідження, що безпосередньо впливають на організацію та ефективність науково—дослідних робіт в економіці.

1. Обов'язковість наявності непізнаних якостей об'єкта на момент виникнення «проблемної економічної ситуації».

2. Динамічність об'єкта дослідження.

3. Подільність об'єкта дослідження.

4. Наступність об'єктів дослідження.

Отже, метод — це спосіб дослідження явищ, який визначає плановірний підхід до вивчення їх наукового пізнання та встановлення істини. Це інструмент, спосіб пізнання, який сам, в свою чергу є результатом пізнання, нагромадження набутого досвіду та інформації. Під методом пізнання зазвичай розуміють спосіб досягнення певної мети.

Специфіка економічної методології полягає в тому, що в ній не можна ставити лабораторні досліді та експерименти, адже будь—яка економічна ідея, гіпотеза або припущення можуть бути перевірені лише на конкретних людях, реальному виробництві, або ж на усьому суспільстві. Розглянемо основні методи економічного наукового дослідження за допомогою загальнонаукових методів в економіці.

Метод економічного моделювання полягає у побудові спрощеного вигляду наявної ситуації та розробці відповідних заходів щодо поліпшення або оптимізації фінансово—господарського стану [2, с. 252].

1. Метод гіпотези полягає у створенні вільних припущень щодо наявного стану чи можливого розвитку економічних подій і процесів.

2. Метод прогнозування є подібним до гіпотези, проте є більш вірогідним оскільки є науково обґрунтованим та спирається на аналіз наявних фактів.

3. Метод аналогії і порівнянь визначає спільні властивості певних елементів дослідження і переносить їх з одного на інше. Цей метод використовує водночас декілька об'єктів аналізу, один з яких до цього моменту вже є відносно дослідженим.

4. Методи індукції і дедукції визначають принцип руху економічної думки дослідника. Застосовуючи індуктивний метод науковець рухається від одиничного до загального, від передумови до

результату, від нижчого до вищого ступеня явища. Дедукція визначає передумови та причини виникнення того чи іншого результату і здійснює рух думки від загального до одиничного.

5. Статичний та динамічний методи базуються на врахуванні фактору часу в процесі розробки методології.

6. Статистико–математичні методи застосовують широкий інструментарій кількісного аналізу конкретних, фактичних подій. Аналіз якісних змін при цьому здійснювати доволі складно, як і враховувати обсяги подій, які мають нематеріальний вираз в економічному житті.

7. Значення переваги графічного методу полягають у спрощенні візуального сприйняття економічної теорії, його доречно застосовувати не лише в науковій а й у навчальній роботі.

8. Метод комп'ютерної обробки економічної інформації є об'єктивною вимогою сьогодення, він пришвидшує механічні розрахунки, спрощує графічні побудови, використовує усі вже перелічені методи.

9. Кумулятивний метод нагромадження та застосування надбань різних шкіл та концепцій економічної думки полягає в урахуванні різних положень та аналітичних підходів щодо аналізу певного процесу.

Сучасна економічна дійсність не дозволяє ігнорувати досягнення будь–яких економічних шкіл і вимагає системного вивчення історичного досвіду.

Економіка вивчає явища та події на багатьох різних рівнях. Загальноприйнятим вважається поділ на мікро– та макрорівні економічного дослідження, звідси й впливає структура вивчення економічної теорії [1, с. 144].

1. Політекономія – визначає загальні закономірності економічних процесів, які можуть мати місце на різних рівнях. Методологічною базою політекономії є положення класичної школи економічної теорії, неоліберальних концепцій XX–го століття та марксизму.

2. Макроекономіка – досліджує економічні процеси на рівні країни, оперуючи при цьому сукупними показниками та загальними тенденціями. Вона застосовує методологічний інструментарій Джона Мейнарда Кейнса, та, частково, досягнення історичної школи Німеччини.

3. Мікроекономіка – вивчає поведінку окремих економічних суб'єктів, таких як людина, домогосподарство, підприємство тощо. Визначальним базисом методології при цьому виступає маржиналізм та аналіз граничних економічних величин,

а також неокласичний аналіз Альфреда Маршалла з широким застосуванням графічного методу.

4. Метод аналізу полягає у розчленуванні цілого на складові частини, з метою вивчення окремих боків.

5. Метод синтезу полягає у об'єднанні окремих складових економічного процесу чи події у єдине ціле з метою отримання комплексної уяви про досліджуваний об'єкт.

Органічне поєднання аналізу і синтезу – це об'єктивна умова повноцінного економічного дослідження, виявлення наявних закономірностей, що мають місце у певній ситуації.

6. Методи абстрагування і конкретизації не є взаємовиключними, а, навпаки, тісно взаємопов'язані між собою і доповнюють один одного.

Конкретно–наукові (емпіричні) методи наукового пізнання являють собою специфічні методи конкретних наук, наприклад економічних. Ці методи формуються залежно від цільової функції науки і характеризуються взаємним проникненням до однорідних галузей наук. Наприклад, група економічних дисциплін «Статистика», «Економіко–математичні методи і моделі», «Інформаційні системи в економіці» взаємопов'язана з методичними прийомами дослідження інших груп економічних наук, зокрема, таких як «Економіка підприємства» та «Менеджмент».

Конкретно–наукові (емпіричні) методи включають теоретичні і методичні прийоми досліджень [4, с. 456].

1. Теоретичні прийоми – використання існуючих теорій, а також створення нових теорій, припущень певній науці. До них належать: формалізація, гіпотетичний і аксіоматичний методи, створення теорії.

2. Формалізація – відображення об'єкта або явища в знаковій формі деякої штучної мови (математики, хімії і т.п.), що створює можливість досліджувати реальні об'єкти і їхні властивості шляхом формального дослідження відповідних знаків.

3. Аксіоматизація – процес побудови наукової теорії, при якому деякі твердження–аксіоми, що є певними науковими знаннями, приймаються без подальших доказів, а потім використовуються як відправні точки початкових положень для одержання нових знань за певними логічними правилами.

4. Гіпотетичний метод, на відміну від аксіоматизації, базується на гіпотезі – науковому припущенні, що висувається для пояснення певного явища і

потребує перевірки і теоретичного обґрунтування для того, щоб стати достовірною науковою теорією.

5. Створення теорії — узагальнення результатів дослідження, знаходження загальних закономірностей у поведінці об'єктів, що вивчаються, а також поширення результатів дослідження на інші об'єкти і явища, які сприяють підвищенню надійності проведеного експериментального дослідження [5, с. 50].

Методичні прийоми, за якими провадяться конкретно-наукові дослідження (емпіричні), формуються на основі загальнонаукових методів і відображають особливості тієї науки, завдяки якій вони створені. Це спостереження, експеримент і впровадження результатів дослідження у практичну діяльність.

Спостереження — це апробація обґрунтування висунутих гіпотез або проміжних результатів дослідження з використанням аксіоматизованих знань про об'єкт, а також практики його функціонування (хронометраж, анкетування, експрес-діагностика та ін.). Експеримент — це науково поставлений дослід відповідно до мети дослідження для перевірки результатів теоретичних досліджень. Впровадження результатів дослідження у практичну діяльність — це методичні прийоми реалізації результатів наукового дослідження у практичну діяльність людей (удосконалення технологічного процесу виробництва продукції, менеджменту, маркетингової діяльності та ін.).

Висновки

Отже, загальнонаукові і конкретно-наукові (емпіричні) методи дослідження перебувають у взаємозв'язку, спрямованому на всебічне вивчення досліджуваних об'єктів, явищ для отримання достовірних знань про них для розвитку економічної науки як рушійної сили суспільства.

Список використаних джерел

1. Макогон Ю. В., Пилипенко В. В. Основи наукових досліджень в економіці: навч. посіб. Донецьк: Альфа-прес. 2007. 144 с.
2. Маниліч М. І., Григор'єв В. А., Григор'єв Д. В. Основи наукових досліджень: навч. посіб. Чернівці: Букрек. 2005. 252 с.
3. Пилипчук М. І., Григор'єв А. С., Шостак В. В. Основи наукових досліджень: підручник. Київ: Знання. 2007. 270 с.
4. Свердан М. М., Свердан М. Р. Основи наукових досліджень: підручник. Чернівці: Рута. 2008. 456 с.

5. Яковенко Р. В. Основи економічної теорії для технічних спеціальностей : конспект лекцій. Кропивницький: КНТУ, 2016. 50 с.

References

1. Makogon Yu. V., Pylypenko V. V. Osnovy' naukovy'x doslidzhen' v ekonomici: navch. posib. Donec'k: Al'fa-pres. 2007. 144 s.
2. Manylich M. I., Grygor'yev V. A., Grygor'yev D. V. Osnovy' naukovy'x doslidzhen': navch. posib. Chernivci: Bukrek. 2005. 252 s.
3. Pylypchuk M. I., Grygor'yev A. S., Shostak V. V. Osnovy' naukovy'x doslidzhen': pidruchny'k. Ky'yiv: Znannya. 2007. 270 s.
4. Sverdani M. M., Sverdani M. R. Osnovy' naukovy'x doslidzhen': pidruchny'k. Chernivci: Ruta. 2008. 456 s.
5. Yakovenko R. V. Osnovy' ekonomichnoyi teorii dlya texnichny'x special'nostej : konspekt lekcij. Kropyvny'cz'kyj: KNTU, 2016. 50 s.

Дані про авторів

Труш Юлія Леонідівна,

к.е.н., доцент, Національного університету харчових технологій

e-mail: yuliya699@ukr.net

Левченко Юлія Григорівна,

к.е.н., доцент, Національного університету харчових технологій

e-mail: juliya levchenko.kiev@gmail.com

Данные об авторах

Труш Юлия Леонидовна,

к.э.н., доцент, Национального университета пищевых технологий

e-mail: yuliya699@ukr.net

Левченко Юлия Григорьевна

к.э.н., доцент, Национального университета пищевых технологий

e-mail: juliya levchenko.kiev@gmail.com

Data about authors

Julia Trush,

Ph.D., associate professor, National University of Food Technologies

e-mail: yuliya699@ukr.net

Yuliya Levchenko,

Ph.D., associate professor, National University of Food Technologies

e-mail: juliya levchenko.kiev@gmail.com

Земельна реформа в «полоні» інститутів держави та громадянського суспільства

Предметом дослідження є оцінка впливу інститутів держави та громадянського суспільства на результативність земельної реформи в Україні.

Мета статті – розкрити значення інститутів держави і громадянського суспільства для підвищення результативності та уникнення тупикових ситуацій на фінальній стадії земельної реформи в Україні.

Методологія проведення роботи включає використання теоретичного аналізу для формування науково–практичних засад інституційного забезпечення земельної реформи в Україні, елементів імперативного методу – для з'ясування достатності законодавчого забезпечення та доцільності заходів із тотального роздержавлення і приватизації земель загальнонародної власності, методу прогнозування – для встановлення можливих негативних наслідків від застосування недосконалих інститутів держави та громадянського суспільства.

Результати роботи. Розкрито значення інститутів держави і громадянського суспільства для успішного завершення земельної реформи в Україні. Виходячи із недосконалості або недотримання цих інститутів, дана оцінка та наведено прогноз заходів земельної реформи в контексті національної, економічної та продовольчої безпеки України.

Висновки. Досягнення цілей земельної реформи є неможливим без ефективних інститутів держави та громадянського суспільства. На жаль, в ході її проведення з'явилися недостатньо узгоджені між собою (щодо державної і приватної власності на землю) та перехідні (щодо мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення) інститути. Такі інститути в рамках інституційної теорії трактуються як інституційні пастки. Для виходу із них важливо спиратися на владу закону та можливості громадянського суспільства.

Ключові слова: землі сільськогосподарського призначення, земельні відносини, земельна реформа, ринок землі, інститут (держави, громадянського суспільства), інституційна пастка.

ЗАХАРЧЕНКО В.І.

Земельная реформа в «плёну» институтов государства и гражданского общества

Предметом исследования является влияние институтов государства и гражданского общества на результативность земельной реформы в Украине.

Цель статьи – раскрыть значение институтов государства и гражданского общества для повышения результативности и избежания тупиковых ситуаций на финальной стадии земельной реформы в Украине.

Методология проведения работы включает использование теоретического анализа для формирования научно–практических основ институционального обеспечения земельной реформы в Украине, элементов императивного метода – для выяснения достаточности законодательного обеспечения и целесообразности мер по тотальному разгосударствлению и приватизации земель общенародной собственности, метода прогнозирования – для установления возможных негативных последствий от применения несовершенных институтов государства и гражданского общества.

Результаты работы. Раскрыто значение институтов государства и гражданского общества для успешного завершения земельной реформы в Украине. Исходя из несовершенства или несоблюдения этих институтов, дана оценка и приведен прогноз мероприятий земельной реформы в контексте национальной, экономической и продовольственной безопасности Украины.

Выводы. Достижение целей земельной реформы невозможно без эффективных институтов государства и гражданского общества. К сожалению, в ходе ее проведения появились недостаточно

согласованные между собой (относительно государственной и частной собственности на землю) и переходные (относительно моратория на продажу земель сельскохозяйственного назначения) институты. Такие институты в рамках институциональной теории трактуются как институциональные ловушки. Для выхода из них важно опираться на власть закона и возможности гражданского общества.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения, земельные отношения, земельная реформа, рынок земли, институт (государства, гражданского общества), институциональная ловушка.

ZAKHARCHENKO V.I.

Transforming the technological structure of regional industrial complexes within a post-industrial development of Ukraine

The subject of the study is an assessment of the impact of state and civil society institutions on the effectiveness of land reform in Ukraine. The purpose of the article is to reveal the importance of the institutions of the state and civil society in order to increase efficiency and avoid deadlocks at the final stage of land reform in Ukraine.

The methodology of the work includes the use of theoretical analysis to form the scientific and practical foundations of institutional support for land reform in Ukraine, elements of the mandatory method – to ascertain the adequacy of legislative support and the feasibility of measures for total nationalization and privatization of land of national ownership, and the forecasting method – to establish possible negative consequences from the use of imperfect institutions of the state and civil society.

Results of work. The importance of state and civil society institutions for the successful completion of land reform in Ukraine has been revealed. Based on the imperfection or non-compliance of these institutions, an assessment and forecast of land reform activities in the context of national, economic and food security of Ukraine are given.

Conclusions. The goals of land reform cannot be achieved without effective institutions of the State and civil society. Unfortunately, it has resulted in inadequate coordination (on public and private ownership of land) and transitional (on a moratorium on the sale of agricultural land) institutions. Such institutions, within the framework of institutional theory, are interpreted as institutional traps. To get out of them, it is important to rely on the power of law and the capabilities of civil society.

Key words: agricultural lands, land relations, land reform, land market, institution (state, civil society), institutional trap.

Постановка проблеми. Земля, незважаючи на прогнози футурологів, що харчі в майбутньому одержуватимуть переважно із пробірки, була, є і буде найбільшим природним багатством України. За оцінками В. П. Руденка, у структурі природно-ресурсного потенціалу України частка земельних ресурсів складає 44,4% [1, с. 108].

При переході до ринку, аби земельні багатства використовувались більш ефективно (на конкурентних засадах), в Україні об'єктивно виникла необхідність у реформуванні земельних відносин, передусім щодо володіння, користування та розпорядження землями сільськогосподарського призначення (ЗСП). Інакше кажучи, на порядку денному ринкових перетворень стояла земельна реформа, яка включала в себе цілий комплекс правових, соціально-економічних, технічних та організаційних заходів.

Звичайно, земельна реформа, як і інші реформи, потребувала зміни старих і створення нових інститутів. «Інститути, – за визначенням Д. Норта, – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємовідносини між людьми» [2, с. 17]. До інститутів Д. Норт відносить офіційні правила (закони), неофіційні правила та процедури їх виконання.

На результативність земельної реформи в Україні зональній вплив мали та й досі мають соціальні та економічні інститути. До перших належать інститути держави та громадянського суспільства, до других – інститути сфери суспільного відтворення (виробництва, розподілу, обміну та споживання), а також інститути просторової організації життєдіяльності людей, зокрема в сільській місцевості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інституційного забезпечення земельної реформи в Україні присвячені праці таких вітчизняних учених, як Я. М. Гадзало, П. І. Гайдуцький, А. Є. Данкевич, Д. С. Добряк, О. П. Жук, Г. М. Калетнік, І. Г. Кириленко, О. І. Ковалів, Ю. Я. Лузан, Ю. О. Лупенко, І. Й. Малий, А. Г. Мартин, В. Я. Месель–Веселяк, О. М. Могильний, Л. Я. Новаковський, П. Т. Саблук, А. М. Третяк, М. М. Федоров, О. В. Ходаківська, О. М. Шпичак та ін. На значимість інститутів держави і громадянського суспільства при проведенні земельної реформи в Україні вказали: О. П. Гаража [3], О. І. Гуторов та О. І. Ковалів [4], Д. Л. Коляденко [5], Г. І. Шарий та В. В. Тимошевський [6] та ін. Однак у їхніх працях недостатньо уваги приділено особливостям впливу цих інститутів на результативність земельної реформи.

Мета статті – розкрити значення інститутів держави і громадянського суспільства для підвищення результативності та уникнення тупикових ситуацій на фінальній стадії земельної реформи в Україні.

Виклад основного матеріалу. Інститути держави є базовими в плані організації суспільства як політичної системи. Вони також визначають і форми організації економіки, а тому є «відповідальними» за її реформування, в т. ч. й проведення земельної реформи.

Вплив інститутів держави на її результативність виявляється насамперед через владу закону. Адже саме «... вакуум влади закону, який має підтримувати приватну власність і задавати правила гри у бізнесі» Р. Коуз у відгуку на книгу Е. де Сото [7] вважав головною причин невдач країн пострадянських країн, у т. ч. й України, при реформуванні їхньої економіки. Отже, успішність земельної реформи в Україні значною мірою визначається силою влади, здатністю тієї створити належне законодавче забезпечення й необхідний фон для її суспільної підтримки.

Створення нових або трансформація старих інститутів держави сильно залежать від політичної та соціокультурної системи суспільства. І якщо ця система недосконала, то в такому разі інституційні новації можуть приносити не тільки позитивні, а й негативні результати. Невипадково Д. Норта розглядає їх як «потворні соціальні новації» [2, с. 34].

Інституційні новації такої штибу В. М. Полтерович визначає як інституційні пастки. В його розу-

мінні, «інституційна пастка – це неефективна стійка норма (інститут), що має самопідтримуваний характер» [8, с. 4]. До інституційних пасток вчений відносить такі дисфункції, як неплатежі, бартер, корупція, ухиляння від оподаткування тощо.

У англомовній літературі замість терміна «інституційна пастка» («Institutional trap») використовується термін «ефект блокування» (lock-in effect). Він означає, що одного разу ухвалене рішення, наприклад про продаж землі, важко або й взагалі неможливо відмінити. Дуже точно цю особливість інституційної пастки, пов'язаної з продажем землі, виразив письменник Марк Твен: «Земля – це товар, який вже в світі не виробляється, і якщо його продати – на цьому треба ставити крапку» [9].

Слід зауважити, що між інституційними пастками та їх наслідками інколи дуже важко провести вододіл, хоча на практиці в цьому й немає особливої потреби. Але в чисто теоретичному плані характерною особливістю інституційної пастки має бути значна складність або й неможливість повернення в певній системі відносин, наприклад земельних (за М. Твеном), до їх початкового стану.

Причини виникнення інституційних пасток В. М. Полтерович вбачає в різкій зміні економічних умов у державі, передачі перехідної ренти приватним особам, недостатності державного контролю, а також у макроекономічній політиці, яка спрямована на подолання інфляції будь-якою ціною [8, с. 38].

Цікаво, що навіть після повного усунення причин появи інституційних пасток вони повністю не зникають: внаслідок неоднорідності, асинхронності та складності інституційних змін [10, с. 4]. А в умовах України вихід з інституційної пастки часто є неможливим ще й через домінування приватних і корпоративних інтересів над загальнодержавними. Відтак, інституційних пасток краще уникати, ніж потім докладати максимум зусиль, щоб вийти з них.

Зрозуміло, що інституційні пастки становлять значну загрозу для успішного завершення (фіналізації) земельної реформи в Україні. Старт цієї реформи, як відомо, було покладено ще Постановою Верховної Ради України «Про земельну реформу» від 18.12.1990 р. № 563–XII. Ключовим завданням реформи було визначено перерозподіл ЗСП державної форми власності на користь приватної й колективної та організація ринку землі. З цією метою у 1994 році було проведено розпаювання

ЗСП колгоспів і радгоспів між їх працівниками, а у 2001 році паї було передано у приватну власність, хоча й без права їх продажу до прийняття спеціального закону про обіг земель. Введений тоді і закріплений в Земельному кодексі України (ЗКУ) мораторій на продаж ЗСП був декілька разів пролонгований постановами Верховної Ради України (2004–2018 років) і скасований тільки після прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення» від 31.03.2020 р. № 552–ІХ. Однак норми цього закону, як і пов'язаних із ним інших законодавчих актів, провокують поглиблення старих та появу нових інституційних пасток, зокрема пасток пов'язаних із інститутами держави та громадянського суспільства.

На ґрунті інститутів держави пастки земельної реформи виникають насамперед тому, що владні команди, особливо за часів президентства П. О. Порошенка та В. О. Зеленського, стоять на позиціях представників неолібералізму: австрійської школи економічної науки (Л. фон Мізес, Ф. фон Гайек та ін.); Вашингтонського консенсусу (Дж. Вільямсон та ін.), що ліг в основу пропозицій МВФ і Світового банку щодо неокolonіального реформування економіки багатьох країн, у т. ч. й України; лібертаріанства, що пропагує ідеї супервільного капіталізму, за якого роль держави в регулюванні економіки загалом і земельних відносин зокрема зводиться до самого мінімуму. Відповідно, приватизація земель та організація вільного ринку землі розглядається в законі № 552–ІХ і дотичних до нього законодавчих актах як абсолютний імператив, але без належного аналізу ризиків для національної, економічної та продовольчої безпеки країни. І такі неоліберальні підходи тягнуть за собою низку інституційних пасток земельної реформи, що підривають основи державності України.

1. Втрата Українською державою свого територіального базису. Якщо в результаті реалізації норм закону № 552–ІХ, уведених в ЗКУ, власниками українських ЗСП стануть компанії з іноземним капіталом (фактично резиденти інших країн), то в такому разі взагалі відпаде необхідність захоплювати Україну силою зброї (ті ж Росії). У неї «з під ніг» буде вибито територіальний базис, адже ЗСП складають 71% території країни. Тому Українську землю, яка виставляється на продаж,

слід розглядати не стільки як товар, скільки як загальний засіб праці – *locus standi* (за К. Марксом), тобто місце на якому стоїть як окремий працівник, так і вся держава. Без цього місця (територіального базису), приналежного Українській державі, вона взагалі не може існувати.

Отже, Україна, продавши свої землі іноземцям, може втратити більшу частину своєї території, а відтак і державність, внаслідок однієї тільки економічної агресії – і не тільки Росії. Українці ж у такому разі можуть стати персонами «нон грата» на рідній землі.

В Україні нині іноземці формально не володіють земельними ділянками, але вже зараз за площею ЗСП, що контролюються іноземними інвесторами, вона відноситься до першої десятки країн світу.

Щодо потенційних економічних окупантів України, то їх більше ніж досить; це, окрім Росії, Китай, арабські країни та низка транснаціональних корпорацій (ТНК). Україна взагалі може стати епіцентром світової боротьби за земельні ресурси, тому що населення світу стрімко зростає, а площі ЗСП внаслідок кліматичних змін, вилучення їх для військових, промислових та соціальних потреб стрімко скорочуються.

Особливо тривожно те, що на ЗСП в Україні претендують (на основі переважного права орендаря на їх купівлю) юридичні особи країни-окупанта. Це, компанія NCH Capital, яка майже рівномірно розподілила 800 тис. га свого земельного банку в Росії й Україні. Це «Сбербанк России», який намагається оформити як заставу права користування (а в перспективі – і розпорядження!) ЗСП в Одеській області, що належать ТОВ «Одеський коровай». Це й багато інших юросіб країни-окупанта. Відтак, у ситуації, коли українські воїни гинуть за українську землю на російсько-українській війні, внесена законом № 552–ІХ норма (до ст. 130, пункту 2 ЗКУ) щодо заборони набуття права власності на ЗСП юрособами країни-окупанта, не може бути відмінена ні за яких обставин.

Особливий інтерес до українських ЗСП проявляє Китай та його громадяни. Це зумовлено тим, що 45% сільськогосподарської продукції українські агровиробники експортують саме до цієї країни. Звісно, китайським компаніям вигідніше було б купити ЗСП в Україні і на них вирощувати необхідну агропродукцію, ніж купувати її у українських фермерів. Щонайбільше українськими ЗСП ціка-

вється власник китайської компанії Alibaba Group, статки якого перевищують 35 млрд дол.

Із арабських країн найбільшу активність на українському аграрному ринку проявляє Саудівська Аравія. Свідченням цього є те, що у 2014 році саудівська компанія SALIC придбала один із найбільших українських агрохолдингів «Мрія».

На українські ЗСП «поклали око» й потужні ТНК. Так, Dragon Capital, інвесторами якої є Дж. Сорос, Goldman Sachs і OPIC, для операцій з купівлі–продажу ЗСП спеціально придбала в Україні Ідеа Банк. А бенефіціари фонду NCH Дж. Рор і М. Табасінік, що вже володіють в Україні компанією «Агропросперіс» (із земельним банком близько 400 тис. га), для операцій на українському ринку ЗСП купили у 2015 році «Астра Банк». З цією метою вони провели ребрендинг банку: перейменували його на «Агропросперіс Банк» та докапіталізували у 2017 році до 210 млн грн [11].

На важливості збереження ЗСП як територіального базису Української держави акцентує увагу один із її творців Степан Хмара. Виступаючи на Прямому каналі з нагоди 30-річчя Конституції України він сказав: «З усього видно, як він (Володимир Зеленський. – В. З.) ... намагався за всяку ціну протягнути закон про продаж землі, а це суперечить ... 13-й і 14-й статтям Конституції. Це дуже важливо для держави, для українського народу, для нашої нації, для нашого майбутнього». Продаж землі та інші діяння «слуг народу» дозволи йому зробити висновок, що «зелені» – це ліквідатори Української держави».

Отже, для збереження Україною державності необхідно визнати, що українські ЗСП не можуть бути товаром у чистому вигляді, оскільки вони є не тільки основним засобом виробництва і предметом праці, а й територіальним базисом для її існування.

2. Руйнування державницьких інституцій. Щоб «протягнути» через Верховну Раду України антидержавний закон № 552–ІХ (про продаж «із потрохами» ЗСП) українській владі нічого не залишалось як «взяти змором» ключові інституції державної влади. Перед прийняттям закону йшла багатоденна ідеологічна обробка депутатського корпусу (бо й окремі «слуги народу» публічно висловлювали перестороги щодо прийняття цього закону), зібрання Ради проводилися навіть в період локдауну, було відкладено розгляд багатьох інших законів (через тисячі правок до цього закону), голосування проводилося без присутності

багатьох зареєстрованих депутатів, а сам закон приймався по–зłodійськи – вночі. Всього проголосувало 259 депутатів – слуг глобального капіталу, шонайбільше із фракцій «Слуга народу», «Європейська солідарність» та «Голос».

Коли ж група із 48 народних депутатів звернулася 4 травня 2020 року до Конституційного суду України (КСУ) із запитом щодо конституційності закону № 552–ІХ, його робота взагалі була заблокована: в оперативному відношенні – співробітниками Управління державної охорони, а в законодавчому полі – Президентом України. 29 грудня 2020 року президент В. Зеленський підписав указ про відсторонення на два місяці голови КСУ О. Тупицького від посади судді КСУ з метою «відновлення справедливості та вирішення конституційної кризи». А 26 лютого 2021 року президент продовжив термін відсторонення ще на один місяць. Таким чином робота КСУ була паралізована. Ясно, що якби він працював, то нізачо не визнав би конституційним закон № 552–ІХ, принаймні з позиції заперечення загальнонародної власності на землю, бо навіть самий незалежний у світі англійський суд не взявся б оскаржити право англійської королеви (читай – англійського народу) як кінцевого бенефіціара англійської землі, хоча та й може здаватися в оренду до 99 років.

3. Посилення загроз сепаратизації та втрати територіальної цілісності країни. Якщо землями державної власності в регіонах і об'єднаних територіальних громадах (ОТГ) із сильними антиукраїнськими настроями заволодіють місцеві клептократи й олігархи, то це з великою ймовірністю призведе до посилення сепаратистських рухів, або, щонайменше, до використання права власності на землю (фактично – на територію) як важеля політичного впливу на органи місцевого самоврядування. І цьому навряд чи може завадити запобіжник, передбачений у законі № 552–ІХ (ст. 130 ЗКУ) у вигляді заборони продажу земель, які розташовані ближче, ніж 50 км від державного кордону.

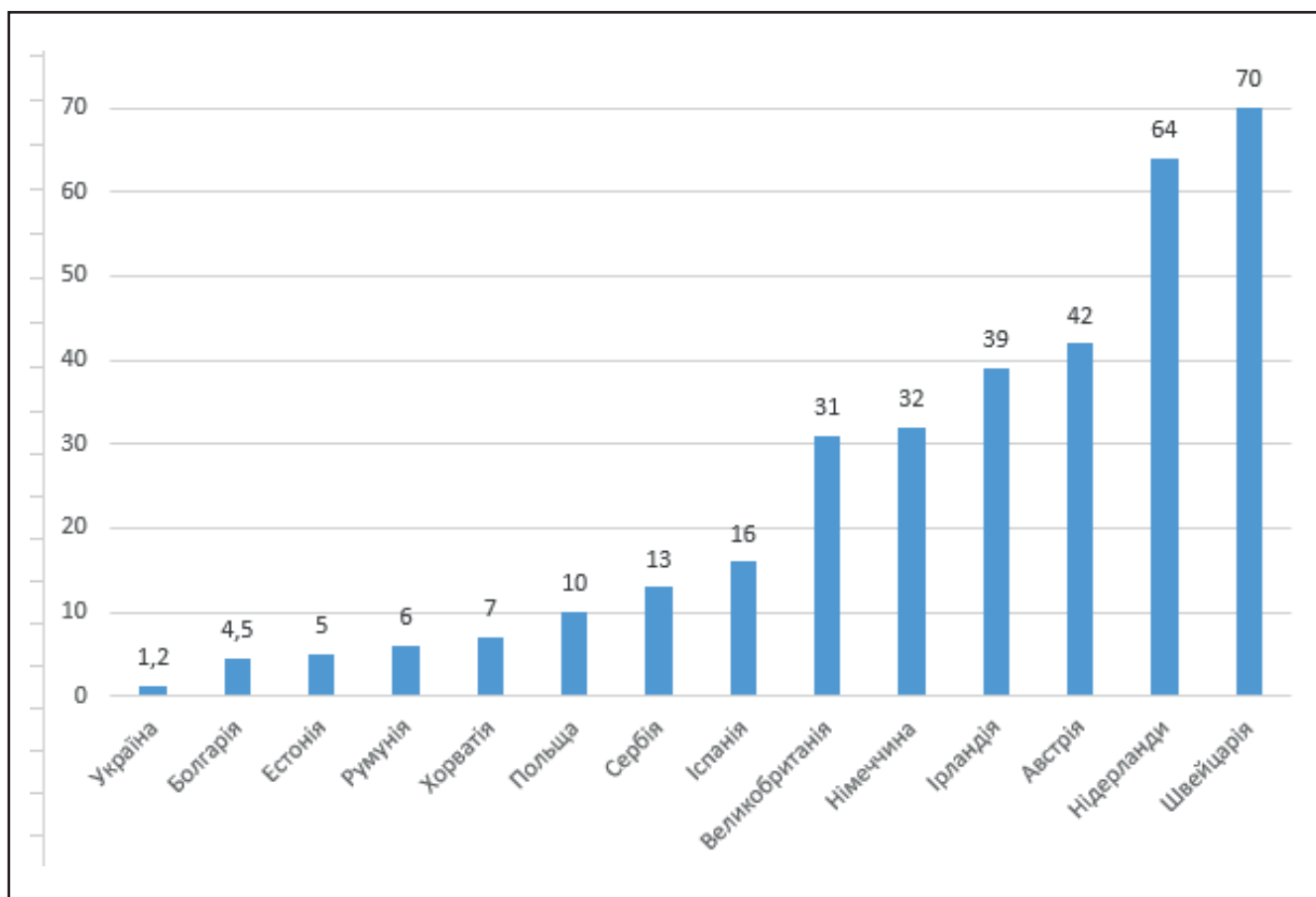
Більше того, при формуванні на рівні ОТГ і навіть цілих районів приватних латифундій (на базі сучасних агрохолдингів) може скластися ситуація, за якої навіть недосконала система стримувань і протипаг із ключових питань, що склалася на місцевому рівні, зовсім не працюватиме. Все вирішуватиме одноосібник–латифундист.

4. Ускладнення проблем із відведенням земельних ділянок для задоволення суспільних потреб. Мова йде про земельні ділянки, необхідні для військових об'єктів, об'єктів інфраструктури, у т.ч. й екологічної (доріг, мостів, ліній електропередач, нафто- і газопроводів, сміттевих полігонів тощо), об'єктів надрокористування та природно-заповідного фонду, кладовищ тощо. Після прийняття закону № 552-IX реалізація норм іншого Закону України «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності». від 17.11.2009 р. № 1559-VI ще більше ускладнилася, бо земля таких ділянок різко зросла в ціні. На це вказує, зокрема, те, що у багатьох поселеннях України місцева влада ще до початку дії закону № 552-IX (з 1 липня 2021 року) відвела додаткові земельні ділянки під кладовища. Щоправда, й до прийняття закону № 552-IX проблема відведення земельних ділянок для суспільних потреб вирішувалася дуже непросто. Досить

хоча б пригадати епопею із пошуком земельної ділянки для нового сміттевого полігону м. Львова.

5. Втрата державою основного економічного активу із розряду *perpetuum mobile* («вічного двигуна»). Виручка від продажу сільськогосподарських земель буде для держави одноразовою і не надто великою: за оцінками експертів – від 1 до 2,5 млрд. євро [12]. Це пояснюється тим, що на первинному ринку 1 га землі коштуватиме трохи більше 1 тис. дол., що значно менше, ніж у європейських країнах (рис.).

Ми взагалі вважаємо, що Україні як державі, яка знаходиться в епіцентрі геополітичних битв (як і Ізраїль) не слід виставляти на продаж ЗСП, хоча б тому що вони належать не тільки до стратегічно значимих, а й високодохідних активів. При збереженні державою ЗСП у своїй власності вона мала б постійні надходження до бюджету не тільки від земельного податку, а й від продажу права оренди земель. Нині вартість оренди ЗСП в Україні в середньому складає 40 дол. за 1 га, тоді як у Західній Європі – 350 дол. [14]. Але при



Середня вартість земель сільськогосподарського призначення в деяких країнах Європи (на 1 січня 2017 року), тис. дол. США

Джерело: [13].

продажу права оренди українських ЗСП на електронній платформі їх ціна (через посилення конкуренції) зростатиме.

Дисфункції (пастки), породжувані інститутами держави, певною мірою мають врівноважуватися інститутами громадянського суспільства. Причому останні мають не тільки забезпечувати контроль суспільства за діяльністю органів державної влади, а й робити їх до певної міри залежними від нього, від різних форм громадської активності, зокрема таких, як референдум щодо ринку землі, селянські (фермерські) віче, протестні акції тощо. На практиці ж блокування владою громадської активності, передусім референдуму щодо ринку землі, розширює низку пасток інститутів держави та громадянського суспільства.

6. Блокування волевиявлення людей, зокрема щодо запровадження ринку землі. 11 червня 2021 року Центральною виборчою комісією (ймовірно за вказівкою з Офісу Президента) було заблоковано проведення всеукраїнського референдуму щодо продажу ЗСП шляхом відмови в реєстрації ініціативної групи. Як варіант владою пропонується референдум щодо продажу землі іноземцям, але це підміна понять, бо, як показують численні соціологічні опитування, український народ проти продажу землі взагалі, а не тільки проти продажу її іноземцям. Результати останнього такого опитування, проведеного Київським міжнародним інститутом соціології з 22 по 27 червня 2021 року, зайвий раз підтверджують це. Згідно з ним, 71,7% опитаних переконані, що рішення про запровадження в Україні ринку купівлі-продажу ЗСП повинне прийматися на всеукраїнському референдумі, 21% – проти такої ініціативи, решта – не визначилися або не захотіли відповідати. В разі ж проведення референдуму на питання «Чи підтримуєте Ви заборону на продаж ЗСП?» 65,2% респондентів проголосували б «за», а 21,8% – за «ні». Щодо продажу землі іноземцям, то його не підтримало б 84,1% респондентів [15].

Отже, українська влада в угоду країнам базування ТНК (інтереси яких в Україні представляють МВФ і Світовий банк) та своїм олігархам, клептократам і нуворишам брутально нехтує волевиявленням більшості українського народу в питанні про продаж ЗСП.

7. Олігархізація аграрного сектору. Після прийняття Указу Президента України «Про невід-

кладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» від 12.12.1999 р. № 1529/99 в Україні як «гриби після дощу» стали появлятися і зростати агрохолдинги. За більше як 20 років свого існування вони наросили орендовані площі ЗСП до 5,6 млн га, що складає 39% їх загальної площі. Упровадження ж відкритого ринку ЗСП призведе до ще більшої їх концентрації у агрохолдингів, які як юридичні особи з 2024 року вступлять у права землевласників. Таким чином, клас земельних олігархів (вітчизняних та іноземних) стане панівним в агросекторі України. При цьому ще більше посилиться розрив між багатими й бідними в країні, і це підриватиме й так нестійку соціальну злагоду в українському суспільстві.

8. Гальмування процесу формування фермерства як середнього класу на селі. Концентрація ЗСП у агрохолдингах негативно позначиться й на фермерському русі, призведе до зменшення кількості фермерських господарств та оброблюваних ними площ. На небезпеку цього звертає увагу экс-прем'єр-міністр України В. Гройсман: «Земельна реформа в її нинішньому вигляді не має нічого спільного з інтересами України та українців. Закон зробить українців біднішими, бо він налаштований на те, щоб кількість фермерів, які обробляють землю, не збільшувалася, а зменшувалася. А саме фермери – це середній клас на землі. В поєднанні з децентралізацією це міцна економічна основа країни. Й ухвалене законодавство підриває не тільки наші економічні основи, а й національну безпеку» [16]. До речі, за часів прем'єрства В. Гройсмана кількість фермерських господарств в Україні зроста з 15 тис. до 34, тоді як за останні два роки вона знизилася до 32 тис.

Малоймовірно, що ця цифра в найближчі роки зросте, тому що в законі № 552-ІХ відсутня норма, яка є важливою для запровадження цивілізованого ринку землі, щодо її купівлі тією особою, яка живе й працює в межах громади, де знаходиться земля, а не просто має кошти на її придбання.

Аби в умовах фіналізації земельної реформи не нанести «смертельного удару» фермерському руху, українським законодавцям слід законодавчо закріпити рішення Уряду від 4 квітня 2018 року про передачу у власність понад 25 тис. українських фермерів 500 тис. га землі, яку їм виділили у 1990-х роках.

9. Загроза соціальної нестабільності в країні. Найбільшої гостроти вона набула 20 вересня 2019 року зокрема тому, що в законопроекті про ринок землі з'явилася норма про можливий продаж до 200 тис. га ЗСП іноземним фізичним і юридичним особам. Того дня під проводом Всеукраїнської Аграрної Ради в акціях у 15 областях України взяли участь понад 15 000 аграріїв та було задіяно близько 1000 одиниць техніки.

Спонтанні виступи окремих громадян та груп, зокрема учасників АТО, часто відбуваються через порушення органами державної влади та місцевого самоврядування статей 118 та 121 ЗКУ, якими передбачено право безоплатної приватизації земельних ділянок, а саме: для ведення особистого селянського господарства – не більше 2 га; для ведення садівництва – не більше 0,12 га; для житлового будівництва (присадибна ділянка) у селах – не більше 0,25 га, в селищах – не більше 0,15 га, в містах – не більше 0,10 га; для індивідуального дачного будівництва – не більше 0,10 га.

Основною причиною соціальних збурень на ґрунті земельних відносин є порушення принципів філософії Дж. Локка про державу. Один із них передбачає однакове право кожного громадянина на відповідну частку державної власності, в т. ч. й земельної, володіння якою дає її власнику життєвий дохід у вигляді ренти.

Висновки

Досягнення цілей земельної реформи є неможливим без створення належного інституційного підґрунтя у вигляді ефективних інститутів, зокрема інститутів держави та громадянського суспільства. На жаль, в ході проведення земельної реформи з'явилися недостатньо узгоджені між собою (щодо державної і приватної власності на землю) та перехідні (щодо мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення) інститути, які в рамках інституціональної теорії трактуються як інституційні пастки. Оскільки останні несуть загрозу державності України, то для їх уникнення або виходу із них необхідно спиратися на владу закону та можливості громадянського суспільства.

Список використаних джерел

1. Руденко В. П. Географія природно-ресурсного потенціалу України. Львів : Світ, 1993. 238 с.

2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.

3. Гаража О. П. Інституціональні засади державного управління земельними ресурсами. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. Вип. 5. С. 67–73. URL : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/5_2016/13.pdf

4. Гуторов О.І., Ковалів О. І. Теоретико-методологічні засади розвитку та інституціонального забезпечення трансформації земельних відносин в Україні. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія : Економічні науки. 2019. № 4. Т 1. С. 267–279.

5. Коляденко Д. Л. Інституціональні аспекти трансформації земельних відносин. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 9. С. 122–135.

6. Шарий Г. І., Тимошевський В. В. Інституційне забезпечення розвитку земельних відносин в аграрному секторі. Економіка і суспільство. 2017. Вип. № 8. С. 502–509. URL : https://economyandsociety.in.ua/journals/8_ukr/86.pdf

7. Сото Е. де. Загадка капіталу. Чому капіталізм перемагає на Заході і ніде більше? / пер. з англ. Київ : Наш формат, 2017. 232 с. URL : <https://nashformat.ua/products/zagadka-kapitalu.-chomu-kapitalizm-peremagae-na-zahodi-i-nide-bilshe-709029>

8. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. Экономика и математические методы. 1999. № 2. С. 1–37.

9. Кушнірук Б. По мораторію на продаж землі – цілий парад маніпуляцій і домислів. Укрінформ : інформ. агентство. 2017. 22 черв. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2251168-po-moratoriu-na-prodaz-zemli-cilij-parad-manipulacij-i-domisliv.html>

10. Гражевська Н. І., Заваженко А. О. Інституційні пастки ринкового реформування економіки України. Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. 2019. Вип. 820. С. 3–10.

11. Губриенко Р. Лазейки земельного закона – хто готовиться к продаже земли. Vesti.ua : портал. 2020. 20 янв. URL : <https://vesti.ua/strana/lazejki-zemelnogo-zakona-kto-gotoviyatsya-k-prodazhe-zemli>

12. Куц А. Земельный вопрос. Кабмин решил начать реформу с собственного огорода. Деловая столица : газ. 2017. 9 июня. URL : <http://www.dsnews.ua/economics/zemelnyy-vopros-pochemu-u-ukrainyne-poluchaetsya-navesti-08062017220000>

13. Основные характеристики земельного фонда Украины. Proconsul : портал. 2017. 8 авг. URL : https://proconsul.com.ua/konsultacii/pokazateli-rynka-nedvizhimosti/osnovnye_harakteristiki_zemelnogo_fonda_Ukrainy.print

14. Андроник В. В Украине грядет земельная реформа: что даст украинцам свободный рынок земли. Сегодня : газ. 2017. 16 апр. URL : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/v-ukraine-gryadet-zemelnaya-reforma-zachem-strane-rynok-zemli-1013044.html>

15. 84% украинцев против продажи сельхозземли иностранцам – опрос. Экономическая правда : интернет-изд. 2021. 5 июля. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2021/07/5/675614/>

16. Саенко О. Ринок землі. Які проблеми чекають на фермерів і як врятувати середній клас? Lexinform : портал. 2021. 14 черв. URL : <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/rynok-zemli-yaki-problemy-chekayut-na-fermeriv-i-yak-vryatuvaty-serednij-klas/>

References

1. Rudenko V. P. Heohrafiia pryrodno-resursnoho potentsialu Ukrainy. Lviv : Svit, 1993. 238 s.

2. Nort D. Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki / per. s angl. Moskva : Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997. 180 s.

3. Harazha O. P. Instytutsionalni zasady derzhavnoho upravlinnia zemelnymy resursamy. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia. 2016. Vyp. 5. S. 67–73. URL : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/5_2016/13.pdf

4. Hutorov O.I., Kovaliv O. I. Teoretyko-metodolohichni zasady rozvytku ta instytutsionalnoho zabezpechennia transformatsii zemelnykh vidnosyn v Ukraini. Visnyk KhNAU im. V.V. Dokuchaieva. Seriya : Ekonomichni nauky. 2019. № 4. T 1. S. 267–279.

5. Koliadenko D. L. Instytutsionalni aspekty transformatsii zemelnykh vidnosyn. Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky. 2018. № 9. S. 122–135.

6. Sharyi H. I., Tymoshevskiy V. V. Instytutsiine zabezpechennia rozvytku zemelnykh vidnosyn v aharnomu sektori. Ekonomika i suspilstvo. 2017. Vyp. № 8. S. 502–509. URL : https://economyandsociety.in.ua/journals/8_ukr/86.pdf

7. Soto E. de. Zahadka kapitalu. Chomu kapitalizm peremahaie na Zakhodi i nide bilshe? / per. z anhli. Kyiv : Nash format, 2017. 232 s. URL : <https://nashformat.ua/products/zagadka-kapitalu.-chomu-kapitalizm-peremagae-na-zahodi-i-nide-bilshe-709029>

8. Polterovich V. M. Institutsionalnye lovushki i ekonomicheskie reformy. Ekonomika i matematicheskie metody. 1999. # 2. S. 1–37.

9. Kushniruk B. Po moratorii na prodazh zemli – tsilyi parad manipulatsii i domysliv. Ukrinform : inform. ahentstvo. 2017. 22 cherv. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2251168-po-moratorii-na-prodazh-zemli-cilij-parad-manipulacij-i-domisliv.html>

10. Hrazhevskaya N. I., Zavazhenko A. O. Instytutsiini pastky rynkovoho reformuvannia ekonomiky Ukrainy. Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu. Ekonomika. 2019. Vyp. 820. S. 3–10.

11. Gubrienko R. Lazeyki zemelnogo zakona – kto gotovitsya k prodazhe zemli. Vesti.ua : portal. 2020. 20 yanv. URL : <https://vesti.ua/strana/lazejki-zemelnogo-zakona-kto-gotovyatsya-k-prodazhe-zemli>

12. Kusch A. Zemelnyy vopros. Kabmin reshil nachat reformu s sobstvennogo ogoroda. Delovaya stolitsa : gaz. 2017. 9 iyunya. URL : <http://www.dsnews.ua/economics/zemelnyy-vopros-pochemu-u-ukrainy-ne-poluchaetsya-navesti-08062017220000>

13. Osnovnye harakteristiki zemelnogo fonda Ukrainy. Proconsul : portal. 2017. 8 avg. URL : https://proconsul.com.ua/konsultacii/pokazateli-rynka-nedvizhimosti/osnovnye_harakteristiki_zemelnogo_fonda_Ukrainy.print

14. Andronik V. V Ukraine gryadet zemelnaya reforma: chto dast ukrainsam svobodnyy ryinok zemli. Segodnya : gaz. 2017. 16 apr. URL : <http://www.segodnya.ua/economics/enews/v-ukraine-gryadet-zemelnaya-reforma-zachem-strane-rynok-zemli-1013044.html>

15. 84% ukraintsev protiv prodazhi selhozzemli inostrantsam – opros. Ekonomicheskaya pravda : internet-izd. 2021. 5 iyulya. URL : <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2021/07/5/675614/>

16. Saienko O. Rynok zemli. Yaki problemy chekaiut na fermeriv i yak vriatuvaty serednii klas? Lexinform : portal. 2021. 14 cherv. URL : <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/rynok-zemli-yaki-problemy-chekayut-na-fermeriv-i-yak-vryatuvaty-serednij-klas/>

Дані про автора

Захарченко Володимир Іванович,

професор кафедри адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії, Вінницький національний аграрний університет, д.е.н., професор

e-mail: zakharchenkovni@i.ua

orcid.org/0000-0003-3645-2597

Данные об авторе

Захарченко Владимир Иванович,

профессор кафедры административного менеджмента и альтернативных источников энергии, Винницкий национальный аграрный университет, д.э.н., профессор
e-mail: zakharchenkovn@i.ua

Data about the author

Vladimir Zakharchenko,

professor of the department administrative management and alternative energy sources, Vinnytsia National Agrarian University, doctor of economics, professor
e-mail: zakharchenkovn@i.ua

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561071>

ЗАЛИЗНЮК В.П.

ЯЦЕНКО В.А.

Системы джерел торговельно-економічної інформації міжнародної торгівлі ООН за принципами «єдиного вікна» на митницях країн світу. Аналіз досвіду

Предметом роботи є розгляд теоретичних та практичних аспектів організації роботи митних пунктів пропуску за принципами «єдиного вікна» країн світу.

Мета дослідження – розглянути на основі сервісної моделі модернізації публічного управління за впровадженням інформаційно – комунікаційних технологій (ІКТ) технології роботи митних пунктів пропуску.

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

Результати роботи. У статті за сервісною моделлю публічного управління розглянуті принципи та методи організації роботи митних органів при міжнародній торгівлі.

Галузь застосування результатів. Система наук із сімейства галузі державного управління, широке коло методологічних аспектів соціально – економічних, правових наук з проблем інформатизації управління економікою країн світу на принципах державно – приватного партнерства.

Висновки. Основні підсумки дослідження, їх теоретичні результати слід звести до наступних висновків: 1. Упровадження принципів «єдиного вікна» на митних пунктах пропуску сприяють поживленню економічної діяльності країн світу та їх взаємодії в сфері міжнародної торгівлі. 2. Рекомендації ООН надають певний методичний вплив для організації роботи митних пунктів пропуску з впровадженням інформаційно – комунікаційних технологій що сприяє сталому розвитку економік країн світу. 3. Упровадження сервісної моделі модернізації публічного управління за використанням інформаційно – комунікаційних технологій (ІКТ) поширюють можливості участі приватних організацій в управлінні держави.

Ключові слова: сервісні моделі, цілі сталого розвитку, модернізації публічного управління, міжнародна торгівля, системи джерел торговельно-економічної інформації міжнародної торгівлі, принципи «єдиного вікна», інформаційно – комунікаційні технології.

ЗАЛИЗНЮК В.П.

ЯЦЕНКО В. А.

Системы источников торгово – экономической информации международной торговли ООН по принципам «единого окна» на таможенных странах мира. Анализ опыта.

Предметом работы является рассмотрение теоретических и практических аспектов организации работы таможенных пунктов пропуска по принципам «единого окна».

Цель исследования – рассмотрение на основе сервисной модели модернизации публичного управления с внедрением информационно – коммуникационных технологий (ІКТ) технологии работы таможенных пунктов пропуска.

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

Результаты работы. В статье используя сервисную модель публичного управления рассмотрены принципы и методы организации работы таможенных органов в международной торговле.

Область применения результатов. Система наук из семейства области государственного управления, широкий круг методологических аспектов социально–экономических, правовых наук по проблемам информатизации управления экономикой стран мира на принципах государственно–частного партнерства.

Выводы. Основные итоги исследования, их теоретические результаты следует свести к следующим выводам: 1. Внедрение принципов «единого окна» на таможенных пунктах пропуска способствуют оживлению экономической деятельности стран мира и их взаимодействию в сфере международной торговли. 2. Рекомендации ООН оказывают определенное методическое влияние в организации работы таможенных пунктов пропуска с внедрением информационно – коммуникационных технологий, что способствует устойчивому развитию экономик стран мира. 3. Внедрение сервисной модели модернизации публичного управления с использованием информационно – коммуникационных технологий (ИКТ) расширяют возможности участия частных организаций в управлении государством.

Ключевые слова: сервисные модели, цели устойчивого развития, модернизация публичного управления, международная торговля, системы источников торгово – экономической информации, международная торговля, принципы «единого окна», информационно – коммуникационные технологии.

ZALIZNIUK V.P.
YATSENKO V.A.

Systems of sources of trade and economic information of the UN international trade according to the principles of «single window» at the customs of the world. Analysis of experience.

The subject of the work is to consider the theoretical and practical aspects of the organization of customs checkpoints on the principles of «single window» of the world.

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

Results of work. The article on the service model of public administration considers the principles and methods of organizing the work of customs authorities in international trade.

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

Conclusions. The main results of the study, their theoretical results should be summarized as follows: 1. The introduction of the principles of «single window» at customs checkpoints contribute to the revival of economic activity in the world and their interaction in international trade. 2. UN recommendations have a certain methodological impact on the organization of customs checkpoints with the introduction of information and communication technologies that contribute to the sustainable development of economies around the world. 3. Introduction of the service model of modernization of public administration using information and communication technologies (ICT) expands the opportunities for private organizations to participate in government. principles of «single window», information and communication technologies.

Key words: service models, goals of sustainable development, modernization of public administration, international trade, systems of sources of trade and economic information of international trade. principles of «single window», information and communication technologies.

Постановка проблеми. Сервісну модель модернізації публічного управління, тобто модель модернізації відносин між органами публічної влади та громадянами, в роботі [6] побудовано на низці ключових принципів: принцип клієнтських відносин між громадянами і органами влади, принцип конкурентності публічних послуг, принцип незалежного оцінювання якості публічних послуг, принцип оптимізації технологічного ланцюжка надання публічних послуг тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці сервісної держави, надання публічних послуг як основної мети нового публічного управління в зарубіжній теорії і практики модернізації публічного управління розкрито у працях зарубіжних фахівців: Р. Алена, Т. Геблера, К. Кернагана, Н. Менінга, Дж. Нікеля, Д. Осборна, Б. Петерса, К. Політа, К. Худа, А. Шіка та ін. [5]. У вітчизняній науці публічного управління проблему надання публічних послуг органів публічної влади розкрито у працях В. Вакуленка, А. Чемериса, М. Лесечко, А. Ліпенцева, А. Каляєва, О. Оболенського, Г. Рябцева, С. Серьогіна, В. Тертички. Дослідження Ю. Шарова і Д. Сухініна присвячено дослідженню проблем якості адміністративних послуг в Україні. Колективна монографія В. Сороко, А. Вишневського, О. Рогожина розкриває тему надання публічних послуг органами влади. О. Карпенко в індивідуальній монографії розкрив механізми надання управлінських послуг органами влади в Україні [3].

Виклад основного матеріалу. В свою чергу в роботі [1] пропонується систематизувати програми сервісної модернізації публічного управління на основі інформаційно – комунікаційних технологій (ІКТ) та виділені три основних напрями її розвитку отологічний зріз, інституційний інформаційно–правовий зріз та ціннісно–нормативний (аксіологічний) зріз.

Онтологічний зріз розгляду проблеми сервісної модернізації публічного управління, у межах якого розробляються інструментально–технічні форми і засоби урядування й публічної взаємодії, що засновані на ІКТ. У цьому варіанті сервісна модернізація публічного управління передбачає подолання різних бюрократичних схем, що виникають у процесі взаємодії особистості, суспільства, держави, включаючи мінімізацію внутрішньовідомчих і міжвідомчих бар'єрів, оптимізацію їхньої взаємодії на основі ІКТ. Інтерактивні

електронні технології тут спрямовано на реалізацію інформаційних та інших потреб громадян на публічні послуги.

Інституційний інформаційно–правовий зріз, у межах якого проблема сервісної модернізації розглядається як інформаційно – правова проблема оптимізації управління. Принциповим значенням тут є те, що органи публічної влади розглядаються як один із суб'єктів, що надають публічні послуги населенню. У цьому плані сервісна парадигма передбачає формування інформаційно–правового режиму відкритості публічного управління та виступає як сучасний домінуючий тренд перетворення публічної політики, якісної трансформації публічно–правового управління, у цілому сутнісної зміни держави і права.

Ціннісно–нормативний (аксіологічний) зріз, що передбачає формування нової системи цінностей, ідей і принципів громадської організації та приватного життя населення. Електронні сервіси змінюють природу відносин між громадянами і державою. Однак використання їх тягне за собою зміни на більш глобальному рівні й зачіпає відносини в суспільстві в цілому. Автори визначають, що використання нових моделей надання послуг населенню ставить нові завдання перед соціальними і культурними інститутами, що існують. Ціннісно–нормативний вимір модернізації публічного сервісу є найбільш неопрацьованим елементом цієї парадигми модернізації. Узагальнюючи сказане автори зазначили, що концепція сервісної модернізації інститутів публічної влади включає в себе низку інноваційних електронно – інтерактивних технологій, які дозволяють нейтралізувати або значно знизити традиційні негативні чинники, такі як корупція, бюрократизм і політико – правова апатія суспільства.

В роботі [7] визначено що, організація управління у форматі сервісної держави має певні принципи. До цих принципів належать:

1. Принцип єдиного вікна. Цей принцип є базовим під час надання публічних послуг. Він передбачає виключення або максимально можливе обмеження участі заявників у процесах збору з різних інстанцій та надання в різні інстанції різних документів і довідок, що підтверджують права заявників на отримання публічних послуг;

2. Принцип дебюрократизації управлінської системи. Цей принцип у межах концепції сервісної держави передбачає обмеження сфери

діяльності бюрократії в суспільстві, має принципове значення в питаннях щодо скорочення кількості документів, що надаються заявниками для отримання публічних послуг, а також виключення особистих контактів заявників із посадовцями, що приймають рішення про надання (відмову в наданні) публічних послуг [8]

3. Принцип підвищення ефективності, доступності та відкритості інформації щодо діяльності публічних органів влади (принцип транспарентності). Виконання цього принципу розглядається розвиненими країнами Європи як механізм забезпечення права на доступ до інформації, якою володіють органи публічної влади.

4. Принцип єдиних критеріїв оцінювання якості публічних послуг. Реалізується шляхом проведення регулярних моніторингів.

5. Принцип доступності публічних послуг. Визначається як можливість споживачів послуги мати легкий доступ до органів публічної влади у зручний час, причому інформація про порядок надання послуг має надаватися простою і зрозумілою мовою.

6. Принцип легалізації процедури медіації спорів. Медіація – це позасудова структурована процедура врегулювання конфлікту шляхом переговорів його учасників за допомогою нейтрального посередника – медіатора [9]. Вона визначається як добровільний і конфіденційний процес, в якому нейтральна третя сторона (медіатор) допомагає конфліктуючим сторонам досягти взаємоприйнятної угоди, як метод, за яким сторони управляють і володіють як самим процесом, так і його результатом – угодою, тобто нічого не вирішується без згоди сторін [10].

7. Принцип запобігання та протидії корупції. Принципу запобігання та протидії корупції в умовах сервісної держави приділяється особливе значення. За такої моделі управління стратегічним напрямом у запобіганні та протидії корупції є послідовна демократизація всіх сфер суспільного життя, розвиток громадянської свідомості та активності в загальному контексті побудови демократичної держави. Демократизація, відкритість влади, прозорість та зрозумілість для населення державних рішень, діяльності управлінського апарату, розвиток громадянського суспільства – найважливіші важелі реалізації такого принципу [12].

8. Принцип інтерактивних механізмів здійснення громадського контролю та нагляду. Сьогодні

процес інтеграції України у світове співтовариство як демократичної, соціальної, правової держави потребує адекватного розуміння сутності, місця й ролі, тенденції розвитку контролю в системі публічного управління [11].

В нашій роботі ми розглянемо питання сервісної моделі публічного управління міжнародної торгівлі з використанням принципу «єдиного вікна» в митних пунктах пропуску запропонованого ООН та закордонний досвід його впровадження. Центр зі спрощення процедур торгівлі та електронним діловим операціям Організації Об'єднаних Націй СЕФАКТ ООН розробив низку стандартів, рекомендацій та інструментів в області спрощення торговельних процедур і електронного бізнесу.

До таких стандартів належать видані в різний час Рекомендації ООН:

- Створення механізму «єдиного вікна». Рекомендація № 33. Європейська економічна комісія ООН. Женева, липень 2005.;

- Спрощення та стандартизація даних для міжнародної торгівлі Рекомендація № 34. Європейська економічна комісія ООН. Женева, 8–10 грудня 2010 р.;

- Вироблення правової основи системи «єдиного вікна» в міжнародній торгівлі. Рекомендація № 35. Європейська економічна комісія ООН. Женева, 11 серпня 2010 р.

Впровадження механізму «єдиного вікна», згідно Рекомендації 33 дає для держави наступні вигоди:

- Більш ефективний і раціональний розподіл ресурсів;

- Усунення проблеми недоотримання доходів (і найчастіше їх збільшення);

- Більш суворе виконання вимог торговими підприємствами;

- Підвищення безпеки;

- Підвищення сумлінності і транспарентності.

У свою чергу торгівля від впровадження механізму «єдиного вікна» може очікувати наступні вигоди:

- зниження витрат завдяки зменшенню затримок;
- прискорення митного оформлення та отримання дозволу на відвантаження;

- передбачуване застосування і роз'яснення правил;

- підвищення ефективності та раціонального розподілу ресурсів;

- підвищення транспарентності.

У доповненнях до Рекомендації № 33 СЕФАКТ ООН розглядаються три основні моделі створення механізму «єдиного вікна»:

– Єдиний орган, який отримує інформацію в паперовій або електронній формі, поширює цю інформацію серед усіх відповідних державних органів і координує заходи контролю з метою попередження виникнення непотрібних перешкод в логістичному ланцюжку.

Наприклад, в рамках шведського механізму «єдиного вікна» митниця виконує окремі завдання від імені деяких органів (головним чином для Національного податкового управління (ПДВ з імпорту), Статистичного управління Швеції (торгова статистика), Ради по сільському господарству Швеції та Національної ради з торгівлі (ліцензування імпорту));

– Єдина автоматизована система для збору та поширення інформації (державна чи приватна), в рамках якої інтегровані процеси електронного збору, використання і поширення (і зберігання) даних, що стосуються транскордонної торгівлі.

Наприклад, в Сполучених Штатах розроблена програма, відповідно до якої трейдери можуть представляти стандартні дані тільки один раз, а система обробляє і надсилає ці дані установам, зацікавленим в тій чи іншій угоді. Існують різні можливості:

- інтегрована система: дані обробляються в рамках системи;
- інтерфейсна система (децентралізована): дані направляються відповідній установі для обробки;
- комбінація перших двох систем.

Автоматизована інформаційно–операційна система, за допомогою якої трейдер може представляти електронні торгові декларації різним органам для обробки і підтвердження методом однократного запису.

При цьому підході підтвердження передаються в електронному вигляді від державних органів на комп'ютер трейдера. Така система використовується в Сінгапурі і Маврикій. Крім того, в сінгапурській системі збори, податки і мита обчислюються автоматично і списуються з банківських рахунків торговельних підприємств. В контексті створення подібного роду системи слід враховувати фактор використання основного набору даних, що включає в себе конкретні ідентифікаційні параметри, які завчасно в попередньому порядку визначені і апробовані для всіх відповідних операцій.

Однак роль головної організації зовсім не обов'язково повинна виконувати державна організація: нею може бути приватна установа, наприклад Торгова палата, або напівдержавна організація, наприклад Рада з торгівлі. Разом з тим приватним організаціям часом не вистачає правових повноважень для випуску і прийому інформації та документів, а також правозастосовних повноважень. Тому при такому сценарії приватна організація, можливо, повинна заручитися відкритою офіційною підтримкою будь-якої державної організації, яка має такі повноваження.

Одним із прикладів партнерства між приватним і державним секторами, яке привело до створення «єдиного вікна», служить компанія «Морішіус Нетуорк сервісіс ЛТД» на Маврикій. Вона являє собою тристороннє спільне підприємство за участю представників державного та приватного секторів та зарубіжного технічного партнера.

В ролі головної установи найчастіше виступає митниця, причому частотний розподіл є таким:

- митниця (включаючи міністерство фінансів): 7;
- портова влада: 2;
- інші державні органи: 1;
- партнерство між приватним і державним секторами: 2.

Головний офіс може виконувати лише координаційну роль (наприклад, як в Нідерландах), або може виникнути необхідність в розробці свого роду угоди, що визначає функції і обов'язки причетних суб'єктів і організації або (приватної або приватно–державної) компанії, що забезпечує функціонування «єдиного вікна». Порядок такої взаємодії може піддаватися періодичній оцінці.

Аналіз досвіду впровадження «єдиних вікон» наведений в Рекомендації 33 показав, що існує кілька моделей їх впровадження за участю держави та приватних структур:

Щодо фінансування:

- Державою. (Фінляндія, Швеція, США);
- Приватним сектором. (Гватемала, Німеччина);
- Державно–приватне співробітництво. (Китай, Малайзія, Маврикій, Сенегал, Сінгапур).

Щодо використання «єдиного вікна»:

- Обов'язково (Фінляндія, Гватемала, Маврикій, Сенегал);
- Добровільно. (Китай, Німеччина, Малайзія, Швеція, США).
- За яку представляють послуг
- Безкоштовні. (Фінляндія, Швеція, США);

– Платні – за різними схемами. (Гватемала, Німеччина, Китай, Малайзія, Маврикій, Сенегал, Сінгапур).

Таким чином практика застосування принципів «єдиного вікна» в країнах світу показує на ефективність застосування ІКТ в організації роботи пунктів пропуску на митницях причому інтеграція даних в систему провадиться за різними схемами, в ряді країн упровадження провадиться за участю держави та приватних структур в таких випадках головні офіси організуються за участю приватних або приватно-державних компаній.

Впровадження технологій «єдиного вікна» на митних пунктах пропуску за видами транспорту надасть можливість Україні наблизитись до міжнародної спільноти та похвалити міжнародну торгівлю.

Список використаних джерел

1. П. С. Клімушин, Д. В. Спасібов. Концепція сервісно – орієнтованої в контексті модернізації публічного управління держави. Теорія та практика державного управління 2(57)/2017, стор. 1–8.
2. В. Зосімов Спрощення митних процедур: огляд основних європейських нововведень. Юридична Газета, №33–34, від 20 серпня 2019 року.
3. Карпенко О. В. Управлінські послуги в Україні: механізми надання органами влади: монографія / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – Київ: [АМУ], 2014. 408 с.
4. Коженко Я. В. Концепции «сильного» и «сервисного» государства в контексте модернизации государственного управления в России: общее и отличное // Фундаментальные исследования. 2012. № 3. С. 744–748.
5. Кононенко Д. В., Мамычев А. Ю. Электронное государство: интерактивные формы организации публичной власти и этнокультурной политики: монография / под ред. А. Г. Кравченко. М.: ВГУЭС, 2014. 119 с.
6. Туркова О. К. Сервісна спрямованість надання адміністративних послуг в Україні: процедурні аспекти // Право і суспільство. 2015. № 5/2, ч. 3. С. 189–194.
7. В.І. Козак. Модернізація публічного управління в Україні на засадах сервісної Публічне адміністрування: теорія та практика, 2017, вип. 2(18). С. 1–20.
8. Кравченко А. Г. Феномен бюрократизации права: постановка проблемы / А. Г. Кравченко, А. Ю. Мамычев // Власть: общенац. нац.-полит. реферат. журн. – 2010. – № 3. – С. 87 – 92.
9. Крестовська Н. Медіація в Україні: нюанси законодавчого врегулювання / Н. Крестовська, Л. Романдзе Т.

Барабаш // Юрид. вісн. України: все про закони – в одній газеті: загальнонац. правова газета. – 2017. – 3 – 9 берез. – № 9. – С. 13. – Режим доступу : <http://mediation.ua/wp-content/uploads/2017/03/stattya-Mediatsiya-v-Ukrayini-nyuansizakonodavchogovregulyuvannya.pdf>.

10. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18 берез. 2004 р. № 1629-IV // Відом. Верховної Ради України. – 2004. – № 29. – Ст. 367.

11. Кохан С. О. Концепція контролю: науковий ракурс / С. О. Кохан // Державне управління: теорія та практика. – 2008. – № 1(7). – Режим доступу : http://academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/kohan.pdf.

12. Шевченко О. В. Основні принципи протидії корупції / О. В. Шевченко // Вісн. Вищої ради юстиції. – 2011. – № 1(5). – С. 129 – 133.

13. Електронний ресурс https://unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec33/rec33_trd352r.pdf. ООН, ЄВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ. Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН) «Рекомендация и руководящие принципы по созданию механизма «единого окна» для улучшения эффективного обмена информацией между торговыми организациями и государственными органами». Рекомендация № 33. Нью Йорк и Женева, 2005 г.

14. Електронний ресурс https://unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec34/ECE_TRADE_400_DataSimplificationand_Rec34R.pdf. ООН, ЄВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ. Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН) «Упрощение и стандартизация данных для международной торговли» Рекомендация № 34, Женева, 2011 г.

15. Електронний ресурс https://unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec35/Rec35_ECE_TRADE_401_EstablishingLegalFrameworkforSingleWindow_R.pdf. ООН, ЄВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ. Центр по упрощению процедур торговли и электронным деловым операциям (СЕФАКТ ООН) «Выработка правовой основы системы «единого окна» в международной торговле» Рекомендация № 35, Женева, 2010 г.

References

1. P. S. Klimushyn, D. V. Spasibov. Kontseptsiya servisno – oriyentovanoyi v konteksti modernizatsiyi publichnogo upravlinnya derzhavy. Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya 2(57)/2017, stor. 1–8.

2. V. Zosimov Sproshchennya mytnykh protsedur: ohlyad osnovnykh yevropeys'kykh novovveden'. Yurydychna Hazeta, №33–34, vid 20 serpnia 2019 roku.

3. Karpenko O. V. Upravlins'ki posluhy v Ukraini: mekhanizmy nadannya orhanamy vlady: monohrafiya / Nats. akad. derzh. upr. pry Prezydentovi Ukrainy. – Kyiv: [AMU], 2014. 408 s.

4. Kozhenko Ya. V. Kontseptsii «sil'nogo» i «servisno-go» gosudarstva v kontekste modernizatsii gosudarstvennogo upravleniya v Rossii: obshchee i otlichnoe // Fundamental'nye issledovaniya. 2012. № 3. S. 744–748.

5. Kononenko D. V., Mamychhev A. Yu. Elektronnoe gosudarstvo: interaktivnye formy organizatsii publichnoy vlasti i etnokul'turnoy politiki: monografiya / pod red. A. G. Kravchenko. M.: VGUES, 2014. 119 s.

6. Turkova O. K. Servisna spryamovanist' nadannya administratyvnykh posluh v Ukraini: protsedurni aspekty // Pravo i suspil'stvo. 2015. № 5/2, ch. 3. S. 189–194.

7. V.I. Kozak. Modernizatsiya publichnoho upravlinnya v Ukraini na zasadakh servisnoyi Publichne administruvannya: teoriya ta praktyka, 2017, vyp. 2(18). S. 1–20.

8. Kravchenko A. H. Fenomen byurokratyatsyy prava: postanovka problemy / A. H. Kravchenko, A. Yu. Mamychhev // Vlast': obshchenats. nats.–polyt. referat. zhurn. – 2010. – № 3. – S. 87 – 92.

9. Krestovs'ka N. Mediatsiya v Ukraini: nyuansy zakonodavchoho vrehulyuvannya / N. Krestovs'ka, L. Romandze T. Barabash // Yuryd. visn. Ukrainy: vse pro zakony – v odniy hazeti: zahal'nonats. pravova hazeta. – 2017. – 3 – 9 berez. – № 9. – S. 13. – Rezhym dostupu : <http://mediation.ua/wp-content/uploads/2017/03/stattya-Mediatsiya-v-Ukraini-nyuansizakonodavchogo-vregulyuvannya.pdf>.

10. Pro Zahal'noderzhavnu prohramu adaptatsiyi zakonodavstva Ukrainy do zakonodavstva Yevropeys'koho Soyuzu : Zakon Ukrainy vid 18 berez. 2004 r. № 1629–IV // Vidom. Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – 2004. – № 29. – St. 367.

11. Kokhan S. O. Kontseptsiya kontrolyu: naukovy rakurs / S. O. Kokhan // Derzhavne upravlinnya: teoriya ta praktyka. – 2008. – № 1(7). – Rezhym dostupu : http://academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/kohan.pdf.

12. Shevchenko O. V. Osnovni pryntsyipy protydyi koruptsiyi / O. V. Shevchenko // Visn. Vyshchoyi rady yustytysi. – 2011. – № 1(5). – S. 129 – 133.

13. Elektronnyy resurs https://unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec33/rec33_trd352r.pdf. OON, EVROPEYSKAYA EKONOMICHES-

KAYA KOMISSIYA. Tsentr po uproshcheniyu protsedur tovgvli i elektronnyy delovyy operatsiyam (SEFAKT OON) «Rekomendatsiya i rukovodyashchie printsipy po sozdaniyu mekhanizma «edinogo okna» dlya uluchsheniya effektivnogo obmena informatsiy mezhdu tovgvnyimi organizatsiyami i gosudarstvennyimi organami». Rekomendatsiya № 33.N'yu York i Zheneva, 2005 g.

14. Elektronnyy resurs https://unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec34/ECE_TRADE_400_DataSimplificationand_Rec34R.pdf OON, EVROPEYSKAYA EKONOMICHESKAYA KOMISSIYA. Tsentr po uproshcheniyu protsedur tovgvli i elektronnyy delovyy operatsiyam (SEFAKT OON) «Uproshchenie i standartizatsiya dannykh dlya mezhdunarodnoy tovgvli» Rekomendatsiya № 34, Zheneva, 2011 g.

15. Elektronnyy resurs https://unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec35/Rec35_ECE_TRADE_401_EstablishingLegalFrameworkforSingleWindow_R.pdf OON, EVROPEYSKAYA EKONOMICHESKAYA KOMISSIYA. Tsentr po uproshcheniyu protsedur tovgvli i elektronnyy delovyy operatsiyam (SEFAKT OON) «Vyrabotka pravovoy osnovy sistemy «edinogo okna» v mezhdunarodnoy tovgvle» Rekomendatsiya № 35, Zheneva, 2010 g.

Дані про авторів

Залізнюк Вікторія Петрівна,

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

Яценко Віктор Антонович,

Радник Президента УНК МТП

Данные об авторах

Зализнюк Виктория Петровна,

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

Яценко Виктор Антонович,

Советник Президента УНК МТП

Data about the authors

Victoria Zalizniuk,

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

Victor Yatsenko,

Adviser to the President of the UNC ICC

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561088>

ШАБРАНЬСКА Н.І.

МІШКІН М.К.

Новітні інструменти реалізації державної науково-технічної та інноваційної політики

Предметом дослідження є визначення найбільш актуальних організаційно-економічних засад участі держави у стимулюванні інноваційної діяльності для відновлення високотехнологічних виробництв.

Мета дослідження – врахування досвіду 35 високорозвинених країн світу, які є членами Організації Економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), для формування державної інноваційної політики в Україні.

Методи дослідження. Порівняльний аналіз, логіко-структурний, аналітичний та системний підхід.

Результати роботи. Досліджено сучасні форми сприяння держави підвищенню рівня інноваційності національної економіки через фінансові та нефінансові методи, організаційні механізми та окремі інструменти програмно-цільового впливу на пріоритетні для країни галузі та виробництва.

Галузь застосування результатів. Економіка та управління національним господарством, методи і механізми регулювання економічних процесів та їх ефективність.

Висновки. Тільки ринкових комерційних інструментів та стимулів для підтримки належного конкурентного рівня інноваційності національної економіки недостатньо. Дві третини успіху залежать від стимулюючого державного впливу. Включно з фінансуванням науково-технічних розробок з бюджетних коштів до трьох відсотків ВВП. Стратегічне планування, проектний, програмно-цільовий підхід, якісний оперативний менеджмент інноваційної діяльності, державна політика формування попиту на інновації, діяльність державних агенцій для управління використанням коштів на пріоритетних напрямках, захист інтелектуального продукту, трансфер нових розробок до виробництва актуальні для України для досягнення цільових критеріїв високотехнологічності національної економіки.

Ключові слова: бізнес-інновація, відкриті інновації, ініціатива, інструменти підтримки, науково-технологічна та інноваційна політика, політика НТІ, проривні інновації, стратегія інноваційного розвитку, «суміш» політик, суспільні виклики.

ШАБРАНСКАЯ Н.И.

МИШКИН Н.К.

Современные инструменты реализации государственной научно-технической и инновационной политики

Предметом исследования является определение наиболее актуальных организационно-экономических основ участия государства в стимулировании инновационной деятельности для восстановления высокотехнологических производств.

Цель исследования – учет опыта 35 высокоразвитых стран мира, которые являются членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) для формирования государственной инновационной политики в Украине.

Методы исследования. Сравнительный анализ, логико–структурный, аналитический и системный.

Результаты работы. Исследованы современные формы содействия государства повышению уровня инновационности национальной экономики через финансовые и нефинансовые методы, организационные механизмы и отдельные инструменты программно–целевого воздействия на приоритетные для страны отрасли и производства.

Сфера использования результатов. Экономика и управление национальным хозяйством, методы и механизмы регулирования экономических процессов и их эффективность.

Выводы. Только рыночных коммерческих инструментов и стимулов для поддержания надлежащего конкурентного уровня инновационности национальной экономики недостаточно. Две трети успеха зависит от стимулирующего государственного воздействия. Включая финансирование научно–технических разработок из бюджетных средств до трех процентов ВВП. Стратегическое планирование, проектно, программно–целевой подход, качественный оперативный менеджмент инновационной деятельности, государственная политика формирования спроса на инновации, деятельность государственных агентств для управления использованием средств на приоритетных направлениях, защита интеллектуального продукта, трансфер новых разработок к производству актуальные для Украины для достижения целевых критериев высокотехнологичности национальной экономики.

Ключевые слова: бизнес–инновация, открытые инновации, инициатива, инструменты поддержки, научно–технологическая и инновационная политика, политика НТИ, прорывные инновации, стратегия инновационного развития, «смесь» политик, общественные вызовы.

SHABRANSKA N.I.

MISHKIN M.K.

Latest instruments for the implementation of state Scientific and technical and innovation policy

The purpose of the study is to take into account the experience of 35 highly developed countries of the world that are members of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) for the formation of state innovation policy in Ukraine

Research methods. Comparative analysis, logical–structural, analytical and systemic.

Results of work. The modern forms of government assistance to increase the level of innovativeness of the national economy through financial and non–financial methods, organizational mechanisms and individual tools of program–targeted impact on the country's priority industries and production are investigated.

The scope of the results. Economics and management of the national economy, methods and mechanisms for regulating economic processes and their efficiency.

Conclusions. Market–based commercial instruments and incentives alone are not enough to maintain an appropriate competitive level of innovation in the national economy. Two–thirds of success depends on government incentives. Including financing of scientific and technical developments from budgetary funds up to three percent of GDP. Strategic planning, project, program–target approach, high–quality operational management of innovation activities, state policy of generating demand for innovation, the activities of state agencies to manage the use of funds in priority areas, protection of intellectual products, transfer of developments to production relevant for Ukraine to restore target criteria for high–tech national economy.

Key words. Business innovation, open innovation, initiative, support tools, science, technology and innovation policy, STI policy, breakthrough innovation, innovation development strategy, «mix» of policies, societal challenges.

Постановка проблеми. Науково-технічний рівень економіки входить до системи головних факторів економічного розвитку країни. Безпосередньо впливає на внутрішню та зовнішню конкурентність національної економіки, продуктивність праці, макроекономічну збалансованість та стабільність соціальних процесів. В умовах сучасної глобалізації (українська економіка є надто відкритою та залежною від зовнішніх ринків) інноваційність та високотехнологічність національних товарів та послуг стають дуже важливою умовою для розвитку (з боку пропозиції) «несировинного» експорту конкурентних продуктів.

П'ята частина ВВП України формується за рахунок зовнішніх дуже насичених і конкурентних ринків, на яких важко закріпитися без належного рівня національних технологій та інновацій у виробничих процесах. Потрібні нові науково-технічні розробки, впроваджені у реальному секторі економіки, постійне зростання продуктивності праці, високотехнологічність вироблених товарів та послуг. Сформований внутрішній та зовнішній попит на них є умовою стабільного зростання валового внутрішнього продукту країни та ознакою економічного потенціалу для розвитку.

Досягнуті в Україні результати в сфері інноваційності економіки залишаються недостатніми у порівнянні з середньоєвропейським рівнем. Система стимулювання державою інноваційної діяльності потребує суттєвих посилень. Діють негативні тренди погіршення показників іннова-

ційності та наукоємності національної економіки (рис. 1–3). Частка інноваційної продукції в промисловості впала до 0,4 відсотка у 2017–2018 рр. і піднялась до 0,5 відсотка у 2019 році і цей позитивний тренд виглядає дуже повільним, а його прогноз – песимістичним за темпом та рівнем показника (рис. 1).

Чисельність інноваційно активних підприємств (рис.2) після різкого падіння у 2015 році і стабілізації у 2017 році на рівні 760 одиниць почала поступово зростати до 782 підприємств у 2019 р. Треба додати, що впровадженням інновацій різного виду займається менше 16 відсотків підприємств.

Також, поки що постійно діє негативна тенденція скорочення фінансування та обсягів науково-технічної діяльності, яка з боку пропозиції має підтримувати попит на інновації у виробників товарів та послуг. За 2012–2019 рр. чисельність працівників, зайнятих науково-технічною діяльністю, зменшилась з 175 до 79 тис. осіб.

Державна політика управління науково-технічною та інноваційною сферою має сприяти створенню більш інклюзивної, прозорої і ефективної (ефект на одиницю витрат) системи НТІ (наука, технології та інновації). Адже системний державний підхід в більшості випадків дозволяє вибирати найбільш ефективні проекти через наявну систему державних науково-технічних установ, надавати державне фінансування їх досліджень, замовляти оцінювання та експертні висновки фахівців,

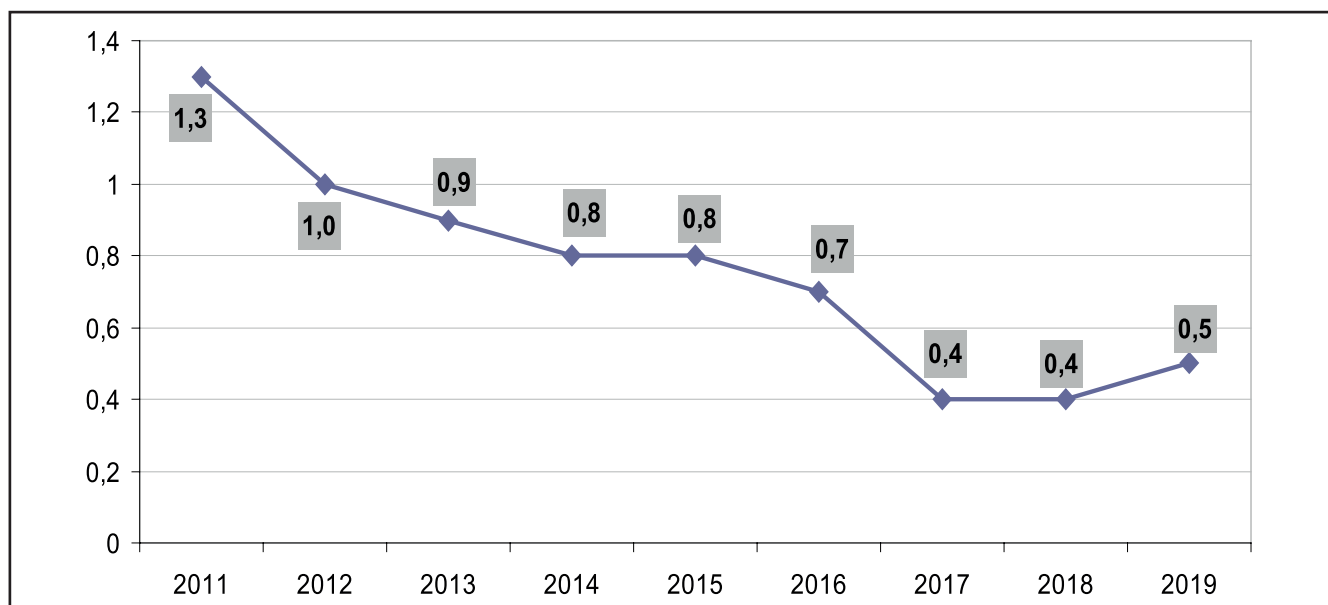


Рисунок 1. Відсоток інноваційної продукції до загального обсягу реалізованої промислової продукції (товарів, послуг)

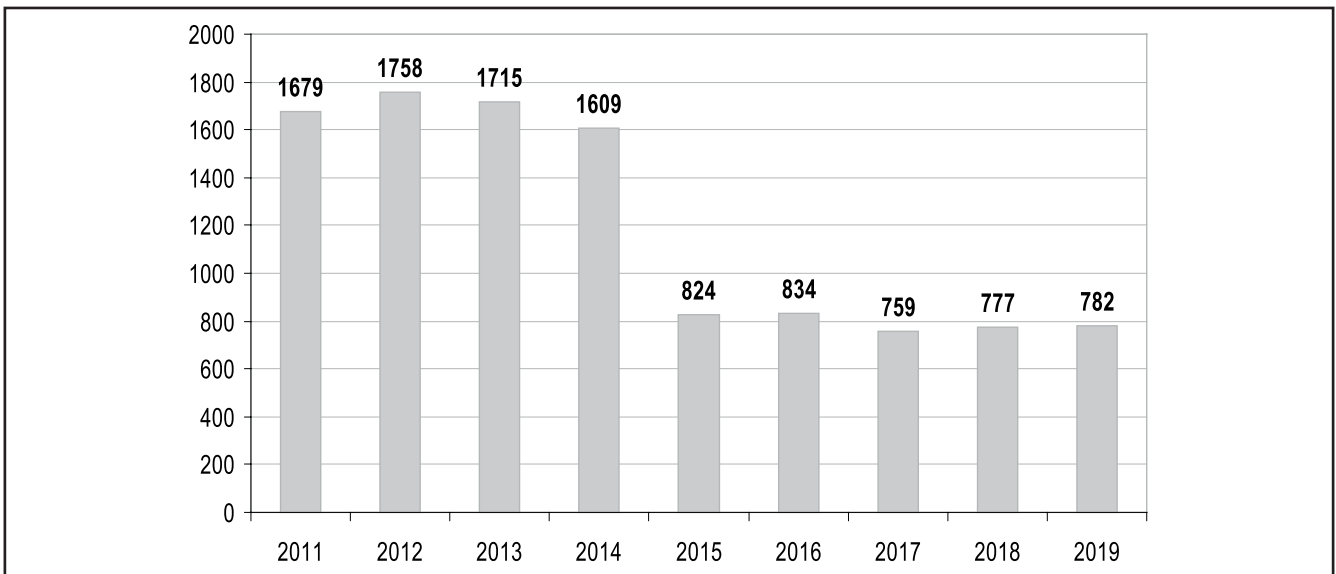


Рисунок 2. Кількість інноваційно активних промислових підприємств, од.

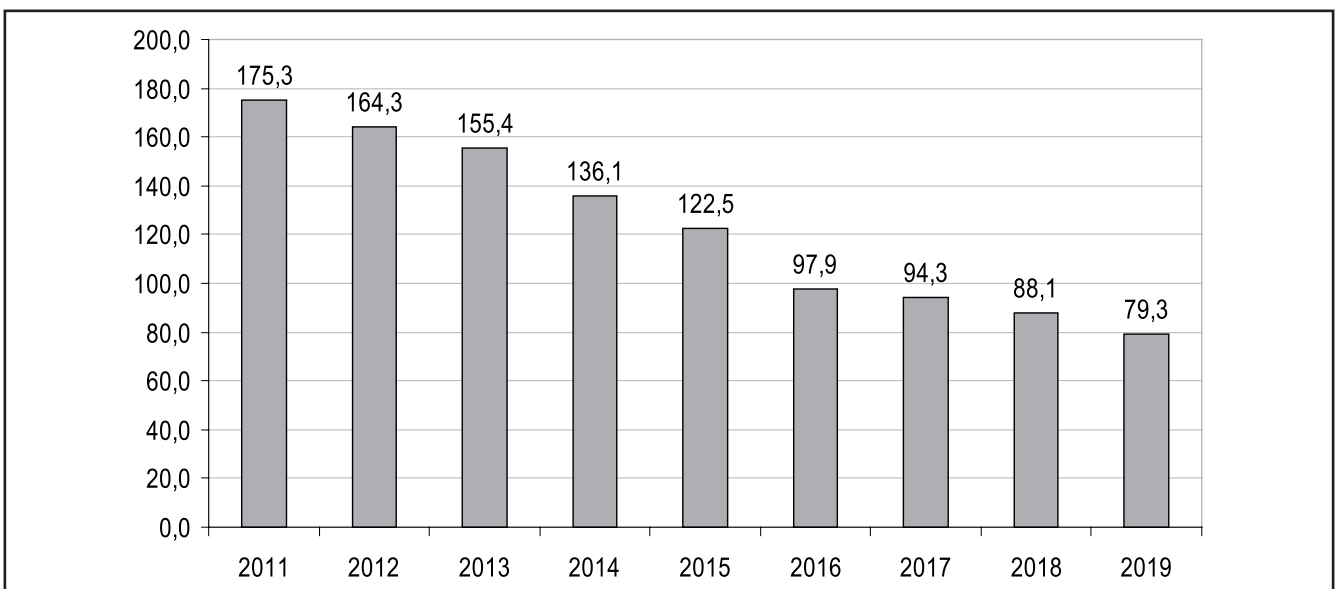


Рисунок 3. Чисельність працівників, задіяних у виконанні НДР, тис. осіб

консультації між науковцями, приватним сектором і суспільством. Успішність НТІ залежить від:

- зацікавленості на найвищому урядовому рівні і можливості використовувати бюджетне пряме та непряме фінансування проектів;
- співпраці між державним і приватним секторами в сфері НДДКР і їх наступного використання у виробництві;
- програмно-цільового підходу;
- проектно-орієнтованого менеджменту інновацій;
- державно-приватного партнерства;
- наявності, гармонізації та раціоналізації стратегій, програм, проектів державної підтримки науково-технічних розробок та інноваційних підприємств, що їх впроваджують.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні та практичні аспекти інноваційної та науково-технічної політики в державі, можливості посилення дії загальноприйнятих ринкових механізмів, форми можливого державного стимулюючого впливу на них, вибір державних пріоритетів, форми комбінації фінансових та нефінансових інструментів державної політики, досягнення ефективності від участі державних установ в інвестиційно-інноваційних корпоративних процесах широко висвітлені з різних точок зору у світових та українських джерелах (Ф. Куука, Д. Норта, К. Фримана, Ф. Хайека, В. Геєця, Л. Горюнова, Л. Гурієва, І. Єгорова, О. Єрмакової, А. Динкіна, В. Олександрової, П. Суханова,

Л. Федулової тощо). В даному дослідженні акцент зроблено на суто практичні форми та інструменти державної політики, які використовуються в розвинутих країнах і мають державну підтримку та належний ефект.

Соціально-економічна модель науково-технічного прогресу країни базується на поєднанні зусиль та витрат державних органів, науково-технічних дослідницьких центрів та підприємництва (особливо в реальному секторі, економіки). Ця система буде діяти і буде ефективною при умові узгодження програмних цілей держави (стратегія та соціальні завдання), науки (пропозиція розробок та інновацій) та бізнесу (попит на інновації) в пріоритетних сферах діяльності. В економічно успішних країнах такі системи взаємодії відпрацьовані і ефективно працюють. Але є особливості в акцентах та інструментах участі держави у корекції інтересів бізнесу щодо інновацій. Їх аналіз має бути корисним для поточної ситуації в українській економіці з точки зору формування попиту, пропозиції та кадрового забезпечення інноваційної та науково-технічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Окремим програмним завданням держави є сприяння інноваціям, які формують високопродуктивну і технологічну національну економіку і, крім цього, вирішують або полегшують основні соціальні проблеми, серед яких: екологія середовища, умови життя, медицина, освіта, інфраструктура міст, транспортне сполучення і т.д. Науково-технічні розробки і їх впровадження в виробничі та соціально важливі сфери є функцією сучасної держави, яка має виконуватися, фінансуватися, організовуватися. Особливо щодо сфери фундаментальних досліджень, які не мають швидкого комерційного ефекту та відповідного стимулу для підтримки їх бізнесом, але без яких не буде зростання продуктивності праці та капіталу в національній економіці, покращень життя населення та наступних конкурентних переваг країни у глобальній світовій економіці.

Науково-технічна та інноваційна діяльність є двома етапами одного процесу модернізації технічної та технологічної бази виробничої діяльності. Але організаційно ці етапи роз'єднані та потребують державного впливу для координації можливостей і ресурсів дослідників і потреб підприємств-інноваторів. Це функція держави щодо максимального наближення роботи науково-дослідних центрів

до потреб виробників товарів та послуг, вільного доступу бізнесу до нових науково-технічних розробок, які є в країні, взяття на себе частини інвестиційних витрат на інновації, підготовку кадрів для інноваційного менеджменту, захисту авторських прав на інновації, створенню конкурентних умов на ринках країни, де вигравати має той, хто ефективніше і в більших об'ємах використовує нові технології та випускає нову продукцію.

1. Необхідно створювати умови для зміцнення зв'язків між державними науково-технічними дослідженнями і приватним сектором, будь-яким шляхом (комерціалізацією наукових здобутків, державно-приватним партнерством, створенням кластерів, прямим чи непрямим бюджетним фінансуванням, державними закупівлями інноваційної продукції, підтримкою національного товаровиробника і т.д.). Це дає змогу розвиватися співпраці між розробниками та бізнесом в сфері НДДКР для наступного впровадження результатів досліджень.

2. Досвід розвинених країн свідчить, що саме держава вибудовує систему стратегічного планування і програмування інноваційної політики через:

- довгострокові (десять і більше років) стратегії науково-технічного розвитку країни;
- середньострокові програми і плани дій чи заходів уряду для розвитку пріоритетних для країни галузей, науково-технічних розробок для них, їх вигідного трансферу до виробників товарів та послуг, як головного споживача нових технологій;
- безпосередні проекти проведення розробок і наступного їх впровадження у виробництво інноваційної продукції;
- систему моніторингу, звітності, оцінки ефективності витрат на інноваційні програми та проекти та своєчасне їх коригування в залежності від внутрішніх і зовнішніх умов і змін.

3. Все більш швидкі технологічні та галузеві-технічні зміни потребують швидкої переорієнтації державної політики до зміни пріоритетів та розподілу коштів. Гнучкість системи управління сферою НТІ має бути рисою державної системи управління інноваціями.

Основні проекти та програми працюють циклічно (прийняття-впровадження-оцінка-коригування). Результати попередніх програм мають бути критично враховані в наступних програмних документах політики. Якісний інформаційний моніторинг та критичний аналіз політики мають бути в основі стратегічних планів.

4. Традиційний галузевий підхід залишається центральним при формуванні інноваційної політики, визначаючи пріоритетні для країни галузі і виробництва, на яких повинні бути зосереджені НДДКР та інтереси інноваційного бізнесу (приладобудування, енергоефективність, цифрові технології, «зелена економіка», медичні інновації, нанотехнології, біотехнології, космос і т. д.).

5. Важливим стає напрям державної підтримки інновацій, які матимуть соціальні ефекти для населення. Це особлива сфера для уряду, де в нього головна роль щодо фінансування досліджень та наступного залучення бізнесу. Перш за все це, екологія, енергозбереження, освіта, медицина, інфраструктура, співіснування населення, шляхи сполучення, мости, якості води та продуктів харчування і т. д. Виконавцем цих напрямів є уряд, який має реалізувати в цих сферах весь інноваційний цикл: планування мети, виділення ресурсів, науково–технічні розробки, апробація, впровадження у виробництво чи надання послуг, доведення інновацій до кінцевого споживача інновацій і їх переваг – населення країни. При належних інноваціях в ці сфери результати мали б бути вдвічі кращими при тих самих бюджетних капітальних інвестиціях.

6. Організаційний аспект інноваційної політики: міністерства – виконавці мають бути наділені деталізованими функціональними обов'язками щодо інноваційного розвитку підпорядкованих галузей, сфер впливу, проектів, програм, коштів та очікуваних результатів в сфері свого об'єкту управління. Мають функціонально відповідати за сферу своїх «галузевих» інновацій та продуктивність праці та капіталу, рівень конкурентоспроможності товарів та послуг. Одне обране міністерство має встановлювати національні пріоритети, стратегічні цілі та завдання, розробляти національні плани та програми; інші центральні та регіональні органи влади – розробляють і реалізують програми та проекти інновацій в сферах своїх повноважень. Разом, це реально працюючий організаційний механізм інноваційної політики. Згідно світового досвіду, поширеним є створення при міністерствах фахових робочих органів для відбору та координації проектів щодо розроблення та впровадження інновацій: національні та «галузеві» ради з інновацій для визначення наукових та інноваційних стратегій і реалізації планів дій.

7. Спираючись на досвід досліджених країн, механізм реалізації державної політики в сфері науки

та інновацій повинен ґрунтуватися на роботі професійних агенцій для управління фінансуванням та проектами на конкурсних засадах. Це так звана тенденція «агенціалізації» державного впливу на науково–технічну та інноваційну політику, включно із розподілом бюджетних коштів, виділених для науки та інновацій, які мають здійснювати міністерства. В таких та подібних фахових органах при центральних органах виконавчої влади концентруються представники наукових та освітніх центрів, бізнесу, центральних та регіональних органів влади, громадськості для прийняття зважених рішень щодо проектів досліджень та інновацій..

8. Загальний механізм прямого чи непрямого фінансування НТІ відпрацьований світовою практикою і є дуже широким: пряме фінансування, гранти, бюджетні субсидії, податкові кредити, позики, фінансові інструменти, доступ до фінансових ринків, юридичний захист інтелектуальної власності, мережева підтримка та інші заходи. Найбільш популярними інструментами є механізми прямої фінансової підтримки, потім йдуть спільні платформи та фінансування інфраструктури. Загальний обсяг державного фінансування НТІ досліджень має бути на рівні 2–3,5 % від ВВП. Тільки тоді можна говорити про інноваційну модель розвитку і належне ставлення в країні до науки та інновацій, як ресурсу для розвитку країни. В Україні ці бюджетні витрати мають бути втричі більшими за фактичні, після чого можна говорити про форми та ефективність інноваційної політики держави.

9. У досліджених країнах присутні наступні організаційні інструменти механізму підтримки науково–технічних досліджень та інновацій: стандартизація та нормування в сфері НДДКР; юридичний та фінансовий захист інтелектуальної власності, торгових марок, брендів; формування державою спеціального ринку науково–технічних розробок та інноваційної продукції, стимулюючи попит через публічні ринки; проведення спеціальних тендерів для державних закупівель інноваційної продукції чи технологій; створення мереж, що пов'язують бізнес і науково–технічних дослідників, університети та підприємства, академічний світ з виробничими технологіями; освіта, тренінги, перекваліфікація, нові професії.

10. Підвищена увага до політики стимулювання попиту на інновації є важливим системним інструментом активізації інноваторів. Попит, а не пропозиція є найбільш критичною частиною рин-

ку інновацій. Для підтримки попиту уряд може діяти як покупець інноваційних розробок в найбільш критичних для суспільства секторах ринку. Наприклад, для того, щоб ініціювати попит на нові рішення в таких проблемних соціальних сферах, як погіршення кліматичних умов життя, старіння і обслуговування старіючого населення, екологічно чиста економіка, загрози біорізноманіттю і іншими соціальними системними проблемами. Державні закупівлі за бюджетні кошти інноваційної продукції для державних потреб є ефективним інструментом впливу. А вибір через процедуру тендеру для закупівлі від імені держави більш інноваційної (а не тільки більш дешевої) продукції є ефективним інструментом впливу на ринок.

11. До міжнародних аспектів трансферу технологій треба віднести проблеми із доступом до іноземних інформаційних джерел та баз даних (в тому числі патентних) та труднощі (організаційні та фінансові) у здійсненні закордонного патентування. Потрібна участь держави в організації патентування за кордоном, в тому числі за кошти державного бюджету, створення механізму погодження передачі та реєстрації технологій, створених або придбаних за бюджетні кошти, які передаються іноземним юридичним особам, визначити особливості закупівлі технологій за бюджетні кошти.

12. У більшості європейських країн ефективно працює механізм трансферу технологій, в основу якого покладено загальнодержавну мережу, яка через свої регіональні відділення узагальнює всю інформацію про комерційні пропозиції у сфері інноваційних технологій та сприяє їх реалізації. Поштовх комерціалізації НДДКР може дати міжрегіональна і міжгалузева мережа спеціальних Центрів трансферу технологій, які мають займатися посередницькими та консультаційними послугами з комерціалізації технологій та управління інтелектуальною власністю. В багатьох країнах для трансферу технологій діяльність таких центрів на першому етапі фінансується державою, а далі за рахунок долі від реалізованих контрактів на використання інноваційних розробок.

13. Перспективним інструментом є запуск національної (із виходом на транснаціональну) ІТ-платформи трирівневої моделі трансферу технологій: науково-технічні центри, університети, інноваційні підприємства. Вона дозволяє сконцентрувати головних учасників (і їх інтереси) інноваційних процесів у просторі і часі і спростити

бізнес-контакти та потенційні юридичні відносини між ними, реалізує технологічний обмін між двома або більше контрагентами, трансформуючи потенційні взаємодії в науково-технічні транзакції. Технологічна платформа є об'єктом інноваційної інфраструктури, що дозволяє забезпечити ефективну комунікацію та передачу науково-технологічних розробок до їх споживача – підприємств реального сектора економіки.

14. Інструменти трансферу технологій запрацюють при наявності фахових менеджерів з інновацій, виробничих галузевих технологій, авторського права в одній особі, яких треба готувати і створювати для них належні інфраструктурні об'єкти з робочими місцями. Має вирішуватися проблема підготовки кваліфікованих фахівців в сфері організації НДДКР та трансферу технологій, здатних працювати на галузевому, регіональному, національному та міжнародному рівнях.

15. Для розподілу ризиків інноваційної діяльності доцільне створення мережі венчурних фондів при університетах, де зосереджене інституційне середовище потенційних інноваторів в особі студентів та викладачів. Венчурний фонд необхідний для акумулювання ресурсів, які університет може надати для розвитку інноваційного бізнесу серед студентів і співробітників: площі, оснащені інженерною інфраструктурою, обладнання, фінансові кошти (з позабюджетних джерел) на стадії запуску інноваційного проекту. Фонд гарантійних зобов'язань на конкурсних умовах має сприяти новаторам і бізнес-командам університету при оформленні кредитів. Надання гарантійного зобов'язання (після ретельної експертної оцінки бізнес-плану інноваційного проекту) передбачає, що університет підтримує бізнес-проект, інноваційну технологію і команду учасників.

Висновки

Протягом останніх років має місце низька інноваційна складова української економіки, невисока комерціалізація результатів НДДКР та низька ефективність трансферу технологій від розробників до реального бізнесу.

Ринкові механізми формування стійкого корпоративного попиту на науково-технічні розробки для їх впровадження у виробничі процеси потребують державної підтримки фінансовими і нефінансовими інструментами. Державне сприяння інноваційним процесам є вагомим додатком до

ринкової конкуренції для загальноекономічного прогресу. На корпоративному рівні переваги інноваційної моделі розвитку в Україні недооцінені. Держава в пріоритетних галузях різними інструментами має полегшувати життя інноваційним бізнесам щодо економії часу, поточних та інвестиційних витрат, мінімізації ризиків, захисту авторських прав, допуску до державних закупівель.

В Україні зберігається система науково-дослідних установ та університетів, які спроможні розробляти нові продукти та технології. Головні проблеми виникають у сфері попиту на інновації, їх фінансування та впровадження у виробничі процеси, що залежить від обсягів корпоративних інвестицій, які є низькими в цілому і, особливо, щодо інвестицій в інновації.

Тільки ринкових комерційних інструментів та стимулів для підтримки належного конкурентного рівня інноваційності національної економіки недостатньо. Дві третини успіху залежить від стимулюючого державного впливу. Включно з фінансуванням науково-технічних розробок з бюджетних коштів до трьох відсотків ВВП. Стратегічне планування, проектний, програмно-цільовий підхід, якісний оперативний менеджмент інноваційної діяльності, державна політика формування попиту на інновації, діяльність державних агенцій для управління використанням коштів на пріоритетних напрямках, захист інтелектуального продукту, трансфер науково-технічних розробок до виробничих процесів на підприємствах актуальні для України для відновлення цільових критеріїв високопродуктивності та високотехнологічності національної економіки.

Список використаних джерел

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» від 10.07.2019 № 526-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>
2. Governance of science and technology policies.oecd science, technology and industry: policy papers. 2019. October.no. 84. 36 p.
3. Innovation support in the enterprise sector industry and smes. Oecd science, technology and industry: policy papers. 2019. October. No. 82. 30 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/innovation-support-in-the-enterprise-sector_4ffb2cbc-en
4. The Innovation Policy Mix. OECD Science, Technology and Industry Outlook. 2010, Chapter 6, OECD Publishing, Paris. 23 p. URL: https://doi.org/10.1787/sti_outlook-2010-en.

lishing, Paris. 23 p. URL: https://doi.org/10.1787/sti_outlook-2010-en.

5. Paunov, C., Borowiecki, M. The governance of public research policy across OECD countries. 2018. 18 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/sti_in_outlook-2018-14-en.pdf?expires=1559318976&id=id&accname=ocid84004878&checksum=B61E53DA31F53F4FE17297AC8736F717 (accessed on 31 May 2019).

6. Egeberg, M., Trondal, J. Political Leadership and Bureaucratic Autonomy: Effects of Agencification. 2009. 23 p.

7. Open Research Agenda Setting. OECD Science, Technology and Innovation Policy Papers, 2017. No. 50. 36 p.

8. R&D Tax Incentive Indicators, 2018. July. URL: <http://oe.cd/rntax>.

9. OECD Committee for Scientific and Technological Policy. 2019. URL: <https://community.oecd.org/community/cstp>.

10. The Innovation Imperative: Contributing to Productivity, Growth and Well-Being, OECD Publishing, Paris. 2013. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264239814-en>.

References

1. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy «Pro skhvalennia Stratehii rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku» vid 10.07.2019 № 526-r. [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On approval of the Strategy for the development of innovation for the period up to 2030» dated 10.07.2019 № 526-r.] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text>
2. Governance of science and technology policies.oecd science, technology and industry: policy papers. 2019. October.no. 84. 36 p.
3. Innovation support in the enterprise sector industry and smes. Oecd science, technology and industry: policy papers. 2019. October. No. 82. 30 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/innovation-support-in-the-enterprise-sector_4ffb2cbc-en
4. The Innovation Policy Mix. OECD Science, Technology and Industry Outlook. 2010, Chapter 6, OECD Publishing, Paris. 23 p. URL: https://doi.org/10.1787/sti_outlook-2010-en.
5. Paunov, C., Borowiecki, M. The governance of public research policy across OECD countries. 2018. 18 p. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/sti_in_outlook-2018-14-en.pdf?expires=1559318976&id=id&accname=ocid84004878&checksum=B61E53DA31F53F4FE17297AC8736F717 (accessed on 31 May 2019).
6. Egeberg, M., Trondal, J. Political Leadership and Bureaucratic Autonomy: Effects of Agencification. 2009. 23 p.

7. Open Research Agenda Setting. OECD Science, Technology and Innovation Policy Papers, 2017. No. 50. 36 p.

8. R&D Tax Incentive Indicators, 2018. July. URL: <http://oe.cd/rdtax>.

9. OECD Committee for Scientific and Technological Policy. 2019. URL: <https://community.oecd.org/community/cstp>.

10. The Innovation Imperative: Contributing to Productivity, Growth and Well-Being, OECD Publishing, Paris. 2013. URL: <https://doi.org/10.1787/9789264239814-en>.

Дані про авторів

Шабранська Наталія Ігорівна,

к.е.н., с.н.с. ДНУ «Український інститут науково-технічної експертизи та інформації»

e-mail: tasha.stanker@gmail.com;

Мішкін Микола Костянтинович,

аспірант, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки,

e-mail Nickolay.mishkin@gmail.com

Данные об авторах

Шабранская Наталия Игоревна,

к.э.н., с.н.с. ГНУ «Украинский институт научно-технической экспертизы и информации»

e-mail tasha.stanker@gmail.com;

Мишкин Николай Константинович,

аспирант, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики.

e-mail Nickolay.mishkin@gmail.com

Data about the authors

Natalia Shabranskay,

PhD in Economics, Senior Researcher of State Institution «Ukrainian Institute of Scientific and Technical Expertise and Information»

e-mail tasha.stanker@gmail.com;

Mykola Mishkin,

Graduate, State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling,

e-mail Nickolay.mishkin@gmail.com

УДК 330.341.2:338.242.2

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561106>

ОРЛОВА-КУРИЛОВА О.В.

ЦЮЦЮПА С.В.

МАРКІВ Г.О.

СЕРГІЄНКО С.С.

Державне управління розвитком інноваційного підприємництва в умовах конкуренції: проєктний менеджмент, генерація людського ресурсу та антропія інституціональних пасток в умовах глобалізації

Актуальність теми дослідження. Визначення методології регулювання розвитком інноваційного підприємництва обумовлює зосередження уваги на порівняно новій теорії – інституціоналізму, що засновується на концептуальному розгляді різноспрямованих за функціями елементів інституціональної матриці та виникаючих в них еволюційних динамік, а також визначає постулати перетворення розвитку інноваційного підприємництва в контексті оцінювання системи імпліцитних або експліцитних стимулів, що направляють вектор державного розвитку в інноваційне русло.

Постановка проблеми. В межах методології можливе удосконалення формальних та неформальних інститутів інституціональної матриці, діяльність яких повинна спрямовуватися на стимулювання розвитку інноваційного підприємництва.

Мета і завдання дослідження – дослідити державне управління розвитком інноваційного підприємництва в умовах конкуренції, зокрема проєктний менеджмент, генерацію людського ресурсу та антропію інституціональних пасток в умовах глобалізації.

Метод або методологія дослідження. В статті використано історично-логічний метод; метод систематизації, класифікації й теоретичного узагальнення; метод логічного аналізу і синтезу.

Виклад основного матеріалу (результати дослідження). Запропонована нами методологія симультанного державного регулювання інноваційним підприємництвом в умовах трансформації економіки передбачає синергію парадигм: генерації людського ресурсу, антропії інституціональ-

них пасток, позитивіської консолідації, сигнаторіки імпульсів. Вона сприяє поглибленню наукових теорій щодо вирішення проблематики методологічного забезпечення державного регулювання інноваційним підприємництвом в економіці, що трансформується.

Галузь застосування результатів. Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності органів державної влади для стимулювання розвитку інноваційного підприємництва.

Висновки. Методологія симультанного державного регулювання інноваційним підприємництвом в умовах трансформації економіки заснована на інституційній теорії. Ефективність такої методології буде обумовлювати формування нової системи інститутів в межах інституціональної матриці, генерації людського капіталу здатного реформувати економіку та забезпечити її інноваційний розвиток, а також вчасного реагування державою на негативні імпульси, що обумовлюють інертний розвиток інноваційного підприємництва в трансформаційній економіці.

Ключові слова: державне управління, проєктний менеджмент, розвиток інноваційного підприємства, конкуренція, генерація людського ресурсу, антропія інституціональних пасток, глобалізація.

ОРЛОВА–КУРИЛОВА О.В.

ЦЮЦЮПА С.В.

МАРКИВ А. А.

СЕРГИЕНКО С.С.

Государственное управление развитием инновационного предпринимательства в условиях конкуренции: проектный менеджмент, генерация человеческого ресурса и антропия институциональных ловушек в условиях глобализации

Актуальность темы исследования. Определение методологии регулирования развитием инновационного предпринимательства обуславливает сосредоточение внимания на сравнительно новой теории (институционализме), что основывается на концептуальном рассмотрении разнонаправленных по функциям элементов институциональной матрицы и возникающих в них эволюционных динамик, а также определяет постулаты преобразования развития инновационного предпринимательства в контексте оценки системы имплицитных или эксплицитных стимулов, направляющих вектор государственного развития в инновационное русло.

Постановка проблемы. В рамках методологии возможно совершенствование формальных и неформальных институтов институциональной матрицы, деятельность которых должна быть направлена на стимулирование развития инновационного предпринимательства.

Постановка целей и задач исследования – исследовать государственное управление развитием инновационного предпринимательства в условиях конкуренции, в частности проектный менеджмент, генерацию человеческого ресурса и антропию институциональных ловушек в условиях глобализации.

Метод или методология исследования. В статье использованы историко–логический метод, метод систематизации, классификации и теоретического обобщения; метод логического анализа и синтеза.

Презентация основного материала (результаты исследования). Предложенная нами методология симультанного государственного регулирования инновационным предпринимательством в условиях трансформации экономики предполагает синергию парадигм: генерации человеческого ресурса, антропии институциональных ловушек, позитивисткой консолидации, сигнаторики импульсов. Она способствует углублению научных теорий по решению проблематики методологического обеспечения государственного регулирования инновационным предпринимательством в транзитивной экономике.

Область применения результатов. Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности органов государственной власти для стимулирования развития инновационного предпринимательства.

Выводы по статье. Методология симультанного государственного регулирования инновационным предпринимательством в условиях трансформации экономики основана на институциональной теории. Эффективность такой методологии будет обуславливать формирование новой системы институтов в пределах институциональной матрицы, генерации человеческого капитала способного реформировать экономику и обеспечить ее инновационное развитие, а также своевременного реагирования государством на негативные импульсы, обуславливающих инертное развитие инновационного предпринимательства в трансформационной экономике.

Ключевые слова: государственное управление, проектный менеджмент, развитие инновационного предпринимательства, конкуренция, генерация человеческого ресурса, антропия институциональных ловушек, глобализация.

ORLOVA-KURILOVA O.V.
TSIUTSIUPA S.V.
MARKIV H.O.
SERHIENKO S.S.

Public management of innovative entrepreneurship in competition: project management, human resource generation and anthropy of institutional traps in globalization

Relevance of the research topic. Defining the methodology of regulating the development of innovative entrepreneurship determines focus on a relatively new theory – institutionalism, based on the conceptual consideration of multidirectional elements of the institutional matrix and the emerging evolutionary dynamics, as well as defines the postulates of transforming the development of innovative entrepreneurship. incentives that direct the vector of state development in an innovative direction.

Formulation of the problem. Within the methodology, it is possible to improve formal and informal institutions of the institutional matrix, the activities of which should be aimed at stimulating the development of innovative entrepreneurship.

Setting the purpose and objectives of the study – to study the state management of the development of innovative entrepreneurship in the conditions of competition, in particular the project management, generation of human resources and the anthropy of institutional traps in the conditions of globalization.

Research method or methodology. The historical–logical method is used in the article; method of systematization, classification and theoretical generalization; method of logical analysis and synthesis.

Presentation of the main material (research results). Our proposed methodology of simultaneous state regulation of innovative entrepreneurship in the conditions of economic transformation provides a synergy of paradigms: human resource generation, anthropy of institutional traps, positive consolidation, signaling impulses. It contributes to the deepening of scientific theories on solving the problem of methodological support of state regulation by innovative entrepreneurship in a transforming economy.

Field of application of results. The results of the study can be used in the practice of public authorities to stimulate the development of innovative entrepreneurship.

Conclusions on the article. The methodology of simultaneous state regulation by innovative entrepreneurship in the conditions of economic transformation is based on institutional theory. The effectiveness of such a methodology will determine the formation of a new system of institutions within the institutional matrix, the generation of human capital capable of reforming the economy and ensure its innovative development, as well as timely state response to negative impulses that cause inert development of innovative entrepreneurship in a transformational economy.

Keywords: public administration, project management, development of innovative entrepreneurship, competition, human resource generation, anthropy of institutional traps, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Визначення методології регулювання розвитком інноваційного підприємництва обумовлює зосередження нашої уваги на порівняно новій теорії – інституціоналізму, яка і по цей час є досить дискусійною у науковому колі. Вона засновується на концептуальному розгляді різноспрямованих за функціями елементів інституціональної матриці та виникаючих в них еволюційних динамік, а також визначає постулати перетворення розвитку інноваційного підприємництва в контексті оцінювання системи імпліцитних або експліцитних стимулів, що направляють вектор державного розвитку в інноваційне русло. Усвідомлення зазначеного пояснює доцільність використання теоретичних засад інституціональної теорії, за допомогою якої можливо запропонувати адекватні сучасним умовам ефективні інструментарії державної політики. Зазначені факти обумовлюють актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Широке коло дослідників при визначенні методологічних основ державного регулювання розвитком інноваційного підприємництва пропонують враховувати теорії неoinституціоналізму, інституціоналізму, холізму та індивідуалізму. З метою визначення застосування в такому контексті перелічених теорій, необхідно з'ясувати змістовні ознаки центральної дефініції, яка входить до семантичного ядра зазначених теорій – інститут [1, 3–5]. Початок детального аналізу зазначеної дефініції поклав основоположник інституціональної школи Т. Веблен [2]. У своїх дослідженнях вчений розглядав інститути, що утворюють інституціональний каркас національної економіки, під призмою уособлених в межах установ, об'єктів чи організацій сформовані погляди на основу державотворення, які змінювалися внаслідок виконання функцій, реалізації комунікації всередині та за межами матриці. Т. Веблен характеризував такі погляди як «традиції», що діють в певному ринковому середовищі [8, 10]. Вчений вкладав у розуміння «інститут» досить широке значення, чим дещо утруднив його осмислення й науковому світі. На широту поглядів Т. Веблена звернув увагу Дж. Коммонс [6, 7, 9], зауважуючи, що дана дефініція потребує

конкретизації і не може визначатися лише с позицій наявності традицій притаманних окремим елементам інституціонального середовища.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) – дослідити державне управління розвитком інноваційного підприємництва в умовах конкуренції, зокрема проєктний менеджмент, генерацію людського ресурсу та антропію інституціональних пасток в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ранніх інституціоналістів основним об'єктом дослідження був індивід, розглянутий крізь призму взаємин у суспільстві. Поняття особистості було невіддільне від поняття групи. Індивідуалізм був центральною логікою, яка описувала причинно–наслідкові дії суб'єкту господарювання. Розвиток неoinституціонального напрямку призводить до поступового переосмислення поняття «інститут». Д. Норт вже не так широко трактував його значення. Під інститутом вчений розумів вироблені соціальними групами формальні (закони, нормативно–правові акти, конституції) і неформальні (кодекси поведінки, прийняті на добровільній основі в групі) обмеження, а також інструменти державного примусу, що визначають структуру їх взаємодії (поліція, суди, державні виконавці і т.д.). У розумінні Д. Норта, інститути – це розроблені «правила гри» в суспільстві, або вироблені індивідуумом обмежувальні межі, що упорядковують комунікації між членами соціальної групи, визначають склад спонукальних мотивів суспільної взаємодії в економічній, соціальній, політичній і духовній сферах [2]. Отже, в даному випадку, основною ключовою фігурою аналізу є індивід, а інститути як сформовані людьми певні обмежувальні правила поведінки, а також розроблені механізми примусу дотримання встановлених правил в суспільстві і економіці, що формують поряд з цим механізми спонукання до дій. Інститут – це спосіб управління контрактними відносинами компаній, ринків, мережами партнерств в економіці. Ідеї неoinституціоналізму засновувалися на наступних напрямках: по–перше, при створенні інституційної матриці неoinституціоналісти ставали послідовниками неокласичної економічної теорії; по–друге, визначали можливість вибору членом суспільства інститутів і механізмів соціальних дій, в межах яких вони будуть перебувати; по–третє, в якості найважливішого чинника вибору неoinституціоналісти розглядали спонукальні мотиви

окремого члена групи, принципи і моделі поведінки, якими він керується при прийнятті рішень; по-четверте, робили акцент на аналізі структури і організації взаємодії основних економічних агентів (держави, корпорацій і домашніх господарств).

Оцінювання теорій неoinституціональної школи, дозволило виділити їх відмінності, які детерміновані: по-перше, різною методологією дослідження інститутів; по-друге, відмінним розумінням інституційної взаємодії та її впливу на економіку і суспільство. Ідеї представників теорії інституціоналізму засновані на методі індукції. Вони вивчали економічні процеси, використовуючи перехід від приватних методів пізнання до загальних. Неoinституціоналісти, навпаки, використовують в теоретичних дослідженнях методи дедукції для інтерпретації певних явищ і процесів життя суспільства. У представників неoinституціональної школи в центрі дослідження знаходився вільний економічний агент, який не залежить від колективних рішень. Більш ранні інституціоналісти формували соціальні інтереси групи. Ідеї інституціоналізму розглядаються через призму статичності економічних систем, тоді як неoinституціоналізм ураховував, що економіка – це відкрита система, що знаходиться в еволюції, якій властиві технологічні зміни і, відповідно, культурні, соціальні, політичні процеси більш широкого рівня.

Інституціональна теорія свідчить про постійне переплетіння методологій холізму та індивідуалізму в економічній теорії. Дослідженням обмежень, що властиві індивідуалізму, а саме поведінки «людини економічної» приділено багато уваги у соціології. Вченими пропонувалося розширити обмежувальні рамки методологічного індивідуалізму за допомогою соціологічного підходу до розуміння поведінки економічних агентів за рахунок включення моделі поведінки соціоекономічної людини. Доцільним при такому поділі є використання поглядів В. Парето [10], що розподілив соціологію (у якій аналізувалися нелогічні дії людини як економічного суб'єкту) та економічну теорію (логічні відповідно). Використання теорій неoinституціоналізму, інституціоналізму, холізму та індивідуалізму при визначенні методології регулювання розвитком інноваційного підприємництва є важливим заходом при визначенні організаційних основ формування моделей державної підтримки інноваційного розвитку підприємництва. Під час такого дослідження розглядається широке коло різно-

манітних комунікацій стейкхолдерів ринку, вхідних ресурсів, інноваційного потенціалу після чого в межах кожної з теорій виділяються різні підходи до вирішення проблеми ефективного державного регулювання інноваційним підприємництвом. Важливе значення під час аналізу теорій полягає у необхідності оновленні якоїсь з них чи їх системному поєднанні або виробленні власної в межах якої буде можливо у найефективніший спосіб запропонувати комплекс державних заходів державного регулювання з урахуванням поточних суспільних, економічних, соціальних, ментальних, економічних, законодавчих умов функціонування інноваційного підприємництва. Така потреба в синтезі та аналізі теорій обумовлюється тим, що регулювання інноваційної діяльності засноване не лише на досягненні корисності та прибутковості суб'єктами підприємництва, а й досягненням державою конкурентних переваг внаслідок розвитку соціально-орієнтованого підприємництва, яке стимулює рух позаекономічних тенденцій та сприяє формуванню інноваційного типу національної економіки заснованої на підтримці соціальних стандартів населення. Однак, ураховуючи чинник часу, за якого відбувається історичних рух наукової парадигми, перегляд зазначеної теорії повинен здійснюватися на безперервній основі.

Теорія інституціоналізму як один з напрямків науки державного управління, була започаткована у США у першій половині XX ст. [4]. Дослідник описав зазначену теорію в контексті оцінювання основних соціально-економічних явищ, що відбувалися в інституціональному середовищі. Наслідувачами цієї теорії були як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, які розширили її методичний інструментарій. Методичне використання інституціональної теорії в умовах сьогодення є характерним явищем не лише для багатьох гуманітарних наук. За таких умов інститути, які у минулому поставали об'єктами дослідження у переважній більшості серед соціологів та психологів, стали джерелом аналізу в економічних науках, юриспруденції, державному управлінні, менеджменті, політології, антропології. Існує складність оцінювання ефективності інститутів в межах даної теорії, воно є занадто утрудненим, розпливчастим при цьому не зрозумілим є інструментарій такого вимірювання, внаслідок чого неможливо визначити заходи державного регулювання. У той час, вважаємо, що оцінювання інститутів доцільно

проводити у поєднанні з аналізом інституціонального середовища (формальних та неформальних зв'язків у ньому), що може бути покладено в методологічні основи державного регулювання інноваційним розвитком підприємництва. Інститутам властиві функції створення (або навпаки) стимулів з інноваційного прогресу, поліпшення інвестиційної політики, забезпечення модернізації виробництва, полегшення доступу підприємців до наявних ресурсів на певній території. У такому розумінні неможливо визначити ефективні заходи державного регулювання та забезпечити суспільно–інноваційний прогресу без удосконалення роботи інститутів. Наявним є щільний взаємозв'язок інституціонального оточення з розвитком підприємництва. Саме зазначені зарубіжні вчені за допомогою своїх наукових теорій надають сучасній науці державного управління значне підґрунтя методологічного забезпечення державного регулювання підприємницькою діяльністю у різних інституціональних вимірах. Державні посадовці, особливо ті, які реалізують інноваційну політику, є основними агентами позитивних зрушень в інституціональній матриці. Суб'єкти підприємницької діяльності адаптують свою роботи та моделі управління підприємством таким чином, щоб відповідати вимогам інституціональних змін, ресурсним можливостям та активно взаємодіяти у межах формальних і неформальних комунікацій з державою та елементами інфраструктури. Важливим є використання інституціональної теорії в процесі визначення методологічних основ державного регулювання інноваційним підприємництвом. За їх баченням державне регулювання здійснюється в конкретному інституціональному, економічному, політичному та соціальному контексті. За таких умов важливого значення набувають адміністративні та ринкові заходи оновлення інституціонального середовища сприятливого для розвитку новачків. Науковці відзначають, що за інституціональної теорії дослідження інноваційного розвитку передбачають формування заходів впливу за вертикально–горизонтальних напрямків, бо територія держави є своєрідним просторовим середовищем, у якому суб'єкти підприємництва безпосередньо комунікують одне з одним та оточенням у тому числі, обмінюючись ресурсами. Така комунікація має регулюватися інститутами, які значною мірою стимулюють відтворення виробничих ресурсів й змінюють якісні характе–

ристики інноваційної діяльності. Зазначене підкреслює важливість і доцільність застосування інституціональної теорії в контексті державного регулювання яке здійснюється відповідно просторово–часового контексту в інституціональному середовищі. Інституціональне середовище інноваційного підприємництва можливо визначити як сукупність інноваційних підприємств, об'єктів інноваційної інфраструктури, інститутів, організацій, що забезпечують сприятливі умови для впровадження нововведень. Отже, розгляд основ формування методології державного регулювання інноваційним розвитком засвідчують перетинання різних методичних підходів, принципів та інструментів які доповнюють один одного.

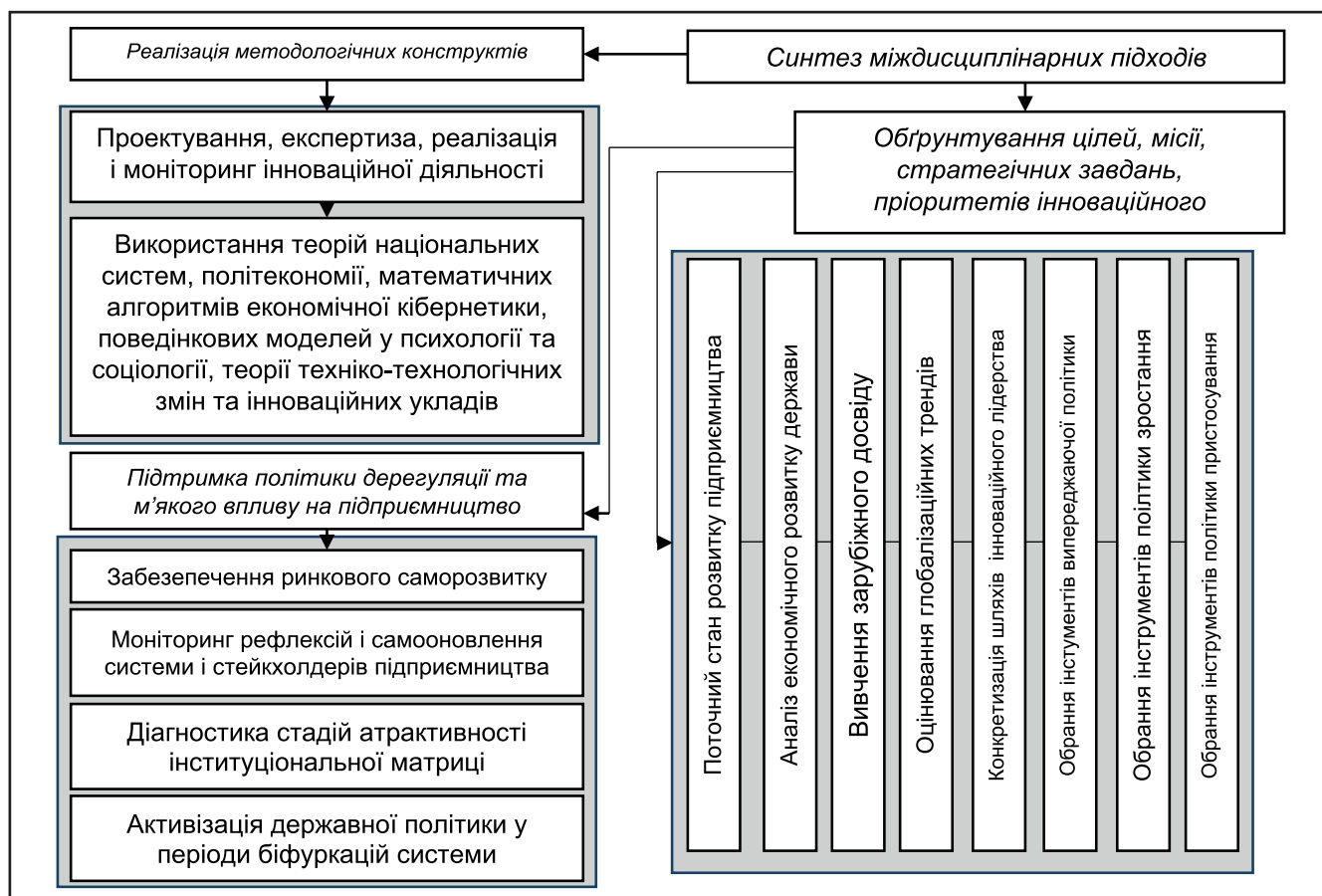
Узагальнюючи вищезазначене можливо онтологію державного регулювання інноваційним підприємництвом (рис. 1). При визначенні основ методології державного регулювання інноваційним підприємництвом, слід враховувати той факт, що в національній економіці доцільна присутність різних типів підприємництва. Водночас перспективними для формування економіки нового типу заснованої на знаннях є стимулювання саме інноваційно орієнтованих суб'єктів підприємницької діяльності. Необхідно створити такі методологічні основи, які будуть сприяти реформуванню інститутів. Або ж створювати такі, які будуть спроможні забезпечити умови для інноваційного розвитку виробництва та сфери послуг. За умов, коли приватні інтереси окремих учасників ринку домінують в інституціональній матриці та спричиняють опортуністичні явища, відбувається розвиток деструктивного або руйнівного підприємництва, яке спричиняє регрес інноваційного розвитку на макро–, мезо– та мікрорівнях. У разі якщо інтерес від участі в деструктивному та руйнівному підприємстві домінує в національній економіці, то завдається значна шкода розвитку інноваційного підприємництва заснованого на справедливій конкуренції. В інституціональній матриці накопичуються негативні явища: бюрократія, організована злочинність, корупція, силовий перерозподіл бізнесу. У випадку існування потужних стимулів для розвитку інноваційного підприємства, деструктивне або руйнівне підприємство буде відсутнім. Тобто діюча державна політика буде обумовлювати стимули підприємців займатися або руйнівним або інноваційним підприємництвом. Саме у такому випадку ефективні

методологічні основи державного регулювання унеможливають руйнацію підприємництва за рахунок визначення найбільш доцільних офіційних директив, законодавчого базису, обмежень несправедливої конкуренції (формальні правила), а також щодо стимулювання культурних цінностей інноваційного розвитку, ментальних норм (неформальні правила).

Важливо забезпечити такі основи державного регулювання, щоб один й той самий суб'єкт підприємництва не займався одночасно продуктивним та непродуктивним або руйнівним підприємництвом.

Еволюції національної економіки не притаманні лінійні рухи. Циклічність технологічного та інноваційного розвитку позначалися затяжними кризами, які змінювалися науковим прогресом або інноваційною революцією. У той час як в інституціональному середовищі яке є недосконалим або депресивним стимули для інноваційного підприємництва практично відсутні. І навпаки, в оновленому та реформованому інституціональному середовищі інноваційне підприємництво буде до-

мінувати. Водночас при обранні поведінки суб'єктам підприємницької діяльності присутній певний суб'єктивізм. За такого підходу вважалося, що будь-який індивід ринкової економіки має право вибору: підприємець може намагатися справедливо та у чесні способи примножити свої прибутки будь-яким продуктивним та суспільно корисним видом діяльності або обрати інший шлях в якому проявляється його опортуністична поведінка. Другий шлях відзначається руйнівними наслідками як для самого суб'єкту підприємництва так і для його оточення. Таким чином, розглянуті нами умови до формування методологічних основ реалізації державного регулювання розвитком інноваційного підприємництва в умовах трансформації дозволяють відзначити її фундаментальне підґрунтя (рис. 2). Використання методології на державному рівні дозволить визначити стратегічні орієнтири в напрямках: визначення ступеню доцільного впливу на діяльність інноваційного підприємництва за допомогою впровадження необхідних ринкових або адміністративних інструментів направлених на реформування,



Рисунк 1. Онтологія методології державного регулювання інноваційним підприємництвом в контексті трансформації інституціональної парадигми



Рисунок 2. Методологія формування Концепції державного регулювання інноваційного підприємництва в умовах трансформаційної економіки

диверсифікацію та стимулювання технологічних та процесових інновацій; створення необхідного підґрунтя для забезпечення дифузії інновацій, розробки прогресивних технологій виробництва у промисловості; удосконалення формальних та неформальних комунікації між усіма учасниками інноваційної діяльності; урахування в процесі державної політики взаємозв'язків між інноваційним розвитком підприємництвом, поточним станом соціально-економічного розвитку національної економіки, ресурсною базою та пріоритетами територіального розвитку; визначення концепції державного регулювання розвитком інноваційного підприємства; окреслення необхідних державних заходів для кластеризації економіки з урахуванням паритету бізнесу та влади.

Висновки

Запропонована нами методологія симультанного державного регулювання інноваційним підприємництвом в умовах трансформації економіки передбачає синергію парадигм: генерації людського ресурсу, антропії інституціональних пасток, позитивіської консолідації, сигнаторики імпульсів. Вона сприяє поглибленню наукових теорій щодо вирішення проблематики методоло-

гічного забезпечення державного регулювання інноваційним підприємництвом в економіці, що трансформується. В межах методології можливе удосконалення формальних та неформальних інститутів інституціональної матриці, діяльність яких повинна спрямовуватися на стимулювання розвитку інноваційного підприємства.

Методологія симультанного державного регулювання інноваційним підприємництвом в умовах трансформації економіки заснована інституційній теорії. Ефективність такої методології буде обумовлювати формування нової системи інститутів в межах інституціональної матриці, генерації людського капіталу здатного реформувати економіку та забезпечити її інноваційний розвиток, а також вчасного реагування державою на негативні імпульси, що обумовлюють інертний розвиток інноваційного підприємства в трансформаційній економіці.

Список використаних джерел

1. Гнатенко І. А. Визначення інновацій як інструментарію національного підприємства. Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка». 2018. Т. 23. Вип. 5 (70). С. 38–42.

2. Гнатенко І. Вплив національного інноваційного підприємництва на сталий розвиток ринку праці. Вісник Херсонського державного університету. 2018. № 32. С. 69–72.

3. Гнатенко І.А. Методологічні основи інституціонального аналізу національної системи інноваційного підприємництва. Науковий журнал «Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії». 2018. № 6 (18). С. 70–74.

4. Гнатенко І.А. Методологічні аспекти розвитку інноваційного підприємництва: теорія та практика: монографія. Харків: СГ НТМ «Новий курс», 2019. 253 с.

5. Ходаківська О. В., Гнатенко І. А., Дяченко Т. О., Сабій І. М. Моделі підприємництва в умовах інноваційної економіки та економіки знань: управління ресурсами та витратами. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 15. С. 5–11.

6. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2021. Vol. 43. No. 1. P. 129–135.

7. Hnatenko I., Kuksa I., Orlova-Kurilova O. Paragenesis of entrepreneurship and innovation as drivers of the future economy. Strategic Management: Global Trends and National Peculiarities. Collective monograph. Poland: Publishing House «Baltija Publishing», 2019. P. 48–61.

8. Hnatenko I., Kuksa I., Orlova-Kurilova O., Moisieieva N., Rubezhanska V. State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2019. № 41 (2). P. 228–236.

9. Lozhachevska O., Navrotska T., Melnyk O., Kapinus L., Zos-Kior M., Hnatenko I. Management of the logistical and marketing behavior of innovation clusters in territorial communities in the context of digitalization of society and the online market. Laplage In Review. 2021. № 7 (3). P. 315–323.

10. Zos-Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2020. Vol. 42. No. 4. P. 504–515.

References

1. Hnatenko, I. (2018), «Definition of innovations as tools of national entrepreneurship», Naukovyy visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu imeni I. I. Mechnykova. Seriya «Ekonomika», vol. 23, 5 (70), pp. 38–42.

2. Hnatenko, I. (2018), «The Impact of National Innovative Entrepreneurship on Sustainable Development of the Labor Market», Visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu–Bulletin of the Kherson State University, vol. 32, pp. 69–72.

3. Hnatenko, I. (2018), «Methodological bases of institutional analysis of the national system of innovative entrepreneurship», Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademiji–Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy, vol. 6(18), pp. 70–74.

4. Hnatenko, I. (2019), Metodolohichni aspekty rozvytku innovatsijnoho pidpriemnytstva: teoriia ta praktyka [Methodological aspects of innovative entrepreneurship development: theory and practice], New Course, Kharkiv, Ukraine.

5. Khodakivska, O.V., Hnatenko, I.A., Dyachenko, T.O., Sabiy, I.M. (2021), «Models of entrepreneurship in terms of innovation economy and knowledge economy: resource and cost management», Investytsiyi: praktyka ta dosvid, vol. 15, pp. 5–11.

6. Brockova, K., Rossokha, V., Chaban, V., Zos-Kior, M., Hnatenko, I. and Rubezhanska, V. (2021), «Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro-industrial production», Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, vol. 43.1, pp. 129–135.

7. Hnatenko, I., Kuksa, I., and Orlova-Kurilova, O. (2019), «Paragenesis of entrepreneurship and innovation as drivers of the future economy», Strategic Management: Global Trends and National Peculiarities. Collective monograph. Poland: Publishing House «Baltija Publishing», pp. 48–61.

8. Hnatenko, I., Kuksa, I., Orlova-Kurilova, O., Moisieieva, N. and Rubezhanska, V. (2019), «State regulation of innovative employment in the context of innovative entrepreneurship development», Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, vol. 41 (2), pp. 228–236.

9. Lozhachevska, O., Navrotska, T., Melnyk, O., Kapinus, L., Zos-Kior, M. and Hnatenko, I. (2021), «Management of the logistical and marketing behavior of innovation clusters in territorial communities in the context of digitalization of society and the online market», Laplage In Review, vol. 7 (3), pp. 315–323.

10. Zos-Kior, M., Hnatenko, I., Isai, O., Shtuler, I., Samborskyi, O. and Rubezhanska, V. (2020). «Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises», Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, vol. 42.4, pp. 504–515.

Дані про авторів**Орлова–Курилова Ольга Володимирівна,**

д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту, права, статистики та економічного аналізу, Луганський національний аграрний університет

Цюцюпа Світлана Віталіївна,

к.е.н., доцент кафедри обліку і загальноекономічних дисциплін, Відкритий міжнародний Університет розвитку людини «Україна», Інститут економіки та менеджменту

Марків Ганна Олександрівна,

заступник головного бухгалтера, Луганський національний аграрний університет

Сергієнко Сергій Сергійович,

асистент кафедри менеджменту підприємств, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Данные об авторах**Орлова–Курилова Ольга Владимировна,**

д.э.н., доцент, заведующий кафедрой менеджмента, права, статистики и экономического анализа, Луганский национальный аграрный университет

Цюцюпа Светлана Витальевна,

к.э.н., доцент кафедры учета и общезкономических дисциплин, Открытый международный университет

развития человека «Украина», Институт экономики и менеджмента

Маркив Анна Александровна,

заместитель главного бухгалтера, Луганский национальный аграрный университет

Сергиенко Сергей Сергеевич,

ассистент кафедры менеджмента предприятий, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Data about the authors**Olga Orlova–Kurilova,**

Dr. Sc. (Ekon), Associate Professor, Head of the Management, Law, Statistics and Economical Analysis Department, Luhansk National Agrarian University

Svitlana Tsiutsiupa,

candidate of economics, Associate Professor of Accounting and General Economic Disciplines, Open International University of Human Development «Ukraine», Institute of Economics and Management

Hanna Markiv,

Deputy Chief Accountant, Luhansk National Agrarian University, Ukraine, Starobilsk

Serhii Serhiienko,

Assistant of the Department of Management, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 658:69.003

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561124>

РИЖАКОВА Г.М.

ОРЛЕНКО І.М.

МАЛИХІНА О.М.

Методологічна регламентація та аналітико-інформаційне забезпечення менеджменту організацій в сучасній системі будівельного девелопменту

Предметом дослідження є наукове обґрунтування теоретико-методичних та прикладних засад забезпечення менеджменту організацій в сучасній системі будівельного девелопменту на основі формування динамічних конкурентних переваг в умовах трансформації бізнес-середовища за умови оновлення аналітичних інструментів запобігання банкрутству будівельних підприємств в контексті особливостей їх операційної діяльності як стейкхолдерів будівельних інвестиційних проектів.

Метою дослідження є розвиток науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування економіко-управлінських засад запобігання загрозам банкрутства та їх інтерпретації щодо особливостей операційної діяльності будівельних підприємств.

Методи дослідження. При написанні статті використано сполучення наступних універсальних та спеціальних методів прийняття економіко-управлінських рішень: методи індукції та дедукції, класифікації і порівняльних характеристик, наукової абстракції (для побудови динамічних, комплексних моделей фінансового аналізу діяльності підприємств); теоретичного узагальнення, абстрактно-логічний (для розкриття сукупності дефініцій «банкрутство», «санація»); історичний, системний та ситуаційний підходи (застосовано в процесі аналізу генезису процесу банкрутства, а також для моделювання фінансової звітності підприємств в процесі санаційного аудиту).

Результати роботи. Результати роботи в цілому запроваджують принципово новий підхід у прогнозуванні ймовірності банкрутства для організацій-учасників будівельно-інвестиційного проекту (БІП) щодо ідентифікації рівня санаційної спроможності будівельних підприємств, який базується на системі чотирьохкомпонентного оцінювання учасників девелоперського проекту та визначається предметно-процесною сутністю та мультиплікативно-факторними взаємозв'язками між основними діагностичними бізнес-індикаторами щодо запобігання банкрутству підприємств-стейкхолдерів в середовищі проектів будівництва.

Галузь застосування результатів. Методологічні розробки є удосконаленням існуючих методологій менеджменту, управління проектами, формування концепцій санаційного аудиту та подальшим розвитком теорії стейкхолдерів.

Висновки. Розроблено і обґрунтовано загальний методико–аналітичний підхід та регламент санаційного менеджменту до прогнозування рівня загроз втрати фінансової стійкості учасниками будівництва, який базується на оцінюванні їх санаційної спроможності будівельного підприємства у контексті участі у девелоперських проектах та вибору оптимальних управлінських рішень для кожного конкретного підприємства, яке пропонується здійснювати шляхом імітаційного моделювання, що зможе надати девелоперу дієвий інструментарій оцінювання і адміністрування інвестиційно–будівельними проектами та обґрунтування вибору учасників будівництва.

Ключові слова: будівельне підприємство, менеджмент, санація, банкрутство, інвестиційно–будівельний проект.

РЫЖАКОВА Г.М.
ОРЛЕНКО И.М.
МАЛЫХИНА О.М.

Методологическая регламентация и аналитико–информационное обеспечение менеджмента организаций в современной системе строительного девелопмента

Предметом исследования является научное обоснование теоретико–методических и прикладных основ обеспечения менеджмента организаций в современной системе строительного девелопмента на основе формирования динамических конкурентных преимуществ в условиях трансформации бизнес–среды при условии обновления аналитических инструментов предотвращения банкротства строительных компаний в контексте особенностей их операционной деятельности как стейкхолдеров строительных инвестиционных проектов.

Целью исследования является развитие научно–методических подходов и практических рекомендаций по формированию экономико–управленческих основ предотвращения угроз банкротства и их интерпретации относительно особенностей операционной деятельности строительных предприятий.

Методы исследования. При написании статьи использованы совмещения следующих универсальных и специальных методов принятия экономико–управленческих решений: методы индукции и дедукции, классификации и сравнительных характеристик, научной абстракции (для построения динамических, комплексных моделей финансового анализа деятельности предприятий); теоретического обобщения, абстрактно–логический (для раскрытия совокупности дефиниций «банкротство», «санация»); исторический, системный и ситуационный подходы (применено в процессе анализа генезиса процесса банкротства, а также для моделирования финансовой отчетности предприятий в процессе санационного аудита).

Результаты работы. Результаты работы в целом вводят принципиально новый подход в прогнозировании вероятности банкротства для организаций–участников строительно–инвестиционного проекта по идентификации уровня санационной способности строительных предприятий, основанный на системе четырехкомпонентного оценивания участников девелоперского проекта и определяется предметно–процессной сущностью и мультипликативно–факторными взаимосвязями между основными диагностическими бизнес–индикаторами по предотвращению банкротства предприятий–стейкхолдеров в среде проектов строительства.

Область применения результатов. Методологические разработки направлены на усовершенствование существующих методик менеджмента, управления проектами, формирование концепций санационного аудита и дальнейшим развитием теории стейкхолдеров.

Выводы. Разработан и обоснован общий методико–аналитический подход и регламент санационного менеджмента к прогнозированию уровня угроз финансовой устойчивости участников строительства, основанный на оценке их санационной способности строительного предприятия в контексте участия в девелоперских проектах и выбора оптимальных управленческих решений для каждого конкретного предприятия, предлагается осуществлять путем имитационного моделирования, что в долгосрочной перспективе сможет предоставить девелоперу действенный ин–

струментарий оценки и администрирования инвестиционно–строительными проектами и обоснования выбора участников строительства.

Ключевые слова: строительное предприятие, менеджмент, санация, банкротство, инвестиционно–строительный проект.

RYZHAKOVA G. M.

ORLENKO I. M.

MALYKHINA O. M.

Methodological regulation and analytical and information support for the management of organizations in the modern system of construction development

The subject of the research is the scientific substantiation of the theoretical, methodological and applied foundations of ensuring the management of organizations in the modern system of construction development based on the formation of dynamic competitive advantages in the context of transformation of the business environment, subject to the renewal of analytical tools for preventing bankruptcy of construction companies in the context of the specifics of their operating activities as stakeholders of construction investment projects.

The aim of the study is to develop scientific and methodological approaches and practical recommendations for the formation of economic and managerial foundations for preventing bankruptcy threats and their interpretation regarding the specifics of the operating activities of construction enterprises.

Research methods. When writing the article, the messages of the following universal and special methods of making economic and managerial decisions were used: methods of induction and deduction, classification and comparative characteristics, scientific abstraction (for building dynamic, complex models of financial analysis of enterprises' activities); theoretical generalization, abstract logical (to reveal the set of definitions «bankruptcy», «reorganization»); historical, systemic and situational approaches (applied in the process of analyzing the genesis of the bankruptcy process, as well as for modeling the financial statements of enterprises in the process of reorganization audit).

Results of work. The results of the work as a whole introduce a fundamentally new approach in predicting the likelihood of bankruptcy for organizations participating in a construction and investment project to identify the level of sanitation capacity of construction enterprises, based on a system of choterocomponent assessment of participants in a development project and is determined by the subject–process essence and multiplicative–factor relationships between the main diagnostic business indicators to prevent bankruptcy of stakeholder enterprises in the environment of construction projects.

Scope of the results. Methodological developments are aimed at improving existing management techniques, project management, the formation of the concepts of reorganization audit and the further development of the theory of stakeholders.

Conclusions. A general methodological and analytical approach and regulations for reorganization management to predicting the level of threats to the financial stability of construction participants have been developed and substantiated, based on an assessment of their reorganization ability of a construction enterprise in the context of participation in development projects and the choice of optimal management decisions for each specific enterprise, it is proposed to be carried out by means of simulation individual parameters and development indicators, will be able to provide the developer with effective assessment tools and administration of investment and construction projects and justification of the choice of construction participants.

Key words: construction company, management, reorganization, bankruptcy, investment and construction project.

Постановка проблеми. Негативні наслідки | призвели до загострення проблеми банкрутства, світової фінансової та економічної кризи, пандемія | яка стала однією з найбільш актуальних для Укра–

їни та інших країн світу. Тривалий процес адаптації до ринкових умов господарювання, нестабільність економіки і законодавства, дефіцит інвестиційних ресурсів призводять до того, що значна кількість підприємств опиняються у кризовому стані, який здебільшого випадків закінчується банкрутством.

Аналіз динаміки економічних процесів у будівельній галузі доводить, що в сучасних умовах ринкових перетворень у більшості підприємств зберігаються симптоми кризи: скорочення долі ринку, зниження прибутковості, недостатність власних обігових коштів, втрата ліквідності.

Для підприємств та організацій-учасників інвестування та впровадження будівельних проєктів проблема подолання загроз банкрутства ускладнюється тим, що існуючі підходи та методики завчасної діагностики, попередження та однозначної фіксації стану щодо банкрутства не відповідають: особливостям створення будівельної продукції, змісту економічних процесів, що охоплюють життєвий цикл будівельного проєкту.

Метою статті є поглиблення теоретичних засад і розроблення практичних рекомендацій, методологічної регламентації та аналітико-інформаційного забезпечення менеджменту організацій в сучасній системі будівельного девелопменту, які в сукупності запроваджують принципово новий підхід у прогнозуванні ймовірності банкрутства для організацій-учасників будівельно-інвестиційного проєкту щодо ідентифікації рівня санаційної спроможності будівельних підприємств.

Для досягнення поставленої мети в роботі визначено комплекс теоретичних, науково-методичних і практичних завдань:

- дослідити генезис тлумачень базових детермінант поняття «банкрутство»;
- визначити предметно-процесну сутність та мультиплікативно-факторні взаємозв'язки між основними діагностичними бізнес-індикаторами щодо запобігання банкрутству підприємств-стейкхолдерів в середовищі проєктів будівництва;
- сформулювати критеріально-параметричну площину інтегральних показників санаційної спроможності учасників інвестиційно-будівельних проєктів.

Виклад основного матеріалу. До недавнього часу в Україні діяв Закон «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 року № 2343-XII, за яким визначалося, що банкрутство

– це визначена господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Згідно нового Кодексу України з процедур банкрутства № 2597-VIII від 18.10.2018 р (введено в дію 21 жовтня 2019 року) до термінологічного апарату внесені певні уточнення, а саме банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Кодексом, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури.

За результатами досліджень Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації «Doing Business» за показником «закриття бізнесу», до якого належить процедура банкрутства, за рейтингом серед 183 країн світу, бізнес-клімат яких досліджувався, Україна у 2020 році посіла 64 місце, тоді як у 2017 році – 80, а у 2010 році – 142 місце. Кількість припинених справ щодо банкрутства становить 674, в той час як в процедурах банкрутства перебуває близько 14 265 підприємств.

В той же час слід відзначити, що спрямованість економіко-управлінської та правової регламентації відносин в аспекті попередження банкрутства (неспроможності) з огляду на історичну ретроспективу методик прогнозування банкрутства зазнала суттєвих змін, які трансформувались у напрямку фінансового оздоровлення (санації) підприємства, наразі: процедури відновлення платоспроможності, процедури врегулювання боргів, покращення правового становища боржника, збереження його як суб'єкта господарювання та прагнення забезпечення балансу інтересів боржника, кредиторів та суспільства у цілому.

Узагальнення досвіду застосування класичних методів формування комплексу показників фінансового стану з метою прогнозування загроз банкрутства, надало можливість констатувати, що існуючі науково-методичні підходи та засади ідентифікації стану банкрутства підприємств орієнтовані переважно на моделі Е.Альтмана [1] та У.Бівера [2]. Не зважаючи на широке застосування цих моделей, слід відзначити, що дискримінантно-статистична основа цих моделей є невідповідною для вітчизняних стандартів фінансової звітності та не відображає специфі-

ку процесу створення готової продукції в процесі будівництва (проектну орієнтованість, мінливість, складність, невизначеність, календарно-ресурсну спрямованість виконання робіт, залежність від стадії життєвого циклу проекту) та інших особливостей мікросередовища реалізації будівельного проекту. Різноманітний підхід до розгляду теоретико-методологічних основ попередження банкрутства подано в численних роботах вітчизняних вчених [3–10]. Високо оцінюючи тематичний науковий доробок в аспекті як теоретичних, так і практичних напрацювань, варто відзначити, що наявні дослідження носять загальний характер, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для виявлення загроз неплатоспроможності, оперативної розробки та впровадження дієвих заходів щодо запобігання банкрутству підприємств-учасників будівництва.

Для виявлення спроможності будівельних підприємств до попередження банкрутства, завчасного відновлення фінансової стійкості або доцільності такого відновлення з позицій об'єктно-цільово-

го менеджменту операційної системи будівельного підприємства як невід'ємної частини системи адміністрування, виявлення, попередження, нейтралізації або відхилення від загроз девелоперських проектів, запропоновано систему показників, які, охоплюючи різні сфери діяльності, дозволяють виявити слабкі та сильні сторони підприємства. У результаті економіко-математичного моделювання запропоновано інструментарій, здатний виявити загрози настання банкрутства будівельного підприємства, враховуючи при цьому функціонально-інформаційні, фінансові, операційні зв'язки між учасниками будівництва у рамках інвестиційно-будівельних проектів (див. таблицю).

Запропоновано модель санаційної спроможності будівельного підприємства:

$$I = -16,839 + 1,0499K_1 + 2,7373K_2 + 5,0073K_3 + 15,7708K_4.$$

де, K_1 – K_4 – локальні показники санаційної спроможності.

Наведений науково-методичний інструментарій виявлення та контролю рівня санаційної

Діагностичний інструментарій оцінювання стану санаційної спроможності учасників девелоперського проекту

№	Назва індикатора	Формула
1	K1 – санаційна спроможність проектної команди	$K1 = 0,095 + 0,00001X_1 + 0,309X_2 - 0,306X_3 - 0,004X_4 - 0,003X_5 - 0,465X_6.$
X_1 – річна продуктивність праці, тис. грн./люд; X_2 – питома вага адміністративних витрат підприємства у відношенні до заробітної плати в операційних витратах, доля од.; X_3 – частка заробітної плати в операційних витратах підприємства, доля од.; X_4 – частка працівників із вищою освітою серед управлінського персоналу будівельного підприємства, доля од.; X_5 – середній стаж роботи управлінського персоналу, років; X_6 – відношення зобов'язань із оплати праці до загального фонду оплати праці, доля од.		
2	K2 – санаційна спроможність бізнес-моделі будівельного підприємства	$K2 = 0,349 - 0,003X_7 - 0,0001X_8 - 0,057X_9 - 0,023X_{10} + 0,053X_{11} + 0,0026X_{12}$
X_7 – відношення виручки до собівартості; X_8 – рівень зносу основних засобів підприємства, доля од.; X_9 – фондодідача; X_{10} – кількість отриманих ліцензій; X_{11} – коефіцієнт оборотності оборотних коштів; X_{12} – коефіцієнт стабільності розвитку.		
3	K3 – санаційна сприятливість середовища інвестиційно-будівельного проекту	$K3 = 0,6365 - 0,0587X_{13} - 0,1203X_{14} + 0,025X_{15} + 0,0009X_{16} + 0,1479X_{17}$
X_{13} – відношення середнього рівня кредиторської заборгованості до виробничої собівартості; X_{14} – відношення середнього рівня дебіторської заборгованості до виробничої собівартості; X_{15} – коефіцієнт покриття; X_{16} – відношення чистого доходу до середньорічної суми дебіторської заборгованості; X_{17} – частка кредиторської заборгованості у пасивах;		
4	K4 – внутрішній конкурентний потенціал будівельного підприємства	$K4 = 1,0141 - 0,01015X_{18} - 0,0032X_{19} + 0,219X_{20} - 0,0022X_{21}.$
X_{18} – відношення приросту (падіння) обсягів виробництва до середньогалузевих значень скорочення або зростання обсягів будівництва; X_{19} – перевищення планових термінів виконання робіт за контрактами, міс.; X_{20} – витрати на збут у відношенні до операційних витрат підприємства у аналізованому періоді; X_{21} – середній термін роботи персоналу на підприємстві, роки.		

спроможності дозволяє девелоперській компанії здійснювати багатопараметричне оцінювання майбутніх виконавців проекту з точки зору наближення поточного стану до цільових або контрольних значень, необхідних для вчасного і успішного виконання контрактів у рамках проекту.

Висновки

Розроблено інноваційну аналітичну технологію діагностування стану санаційної спроможності будівельних підприємств, яку адаптовано до економічних та функціональних особливостей середовища будівельного проекту як унікального (за економічними, продуктовими, технологічними, географічними чи іншими ознаками) сегменту ринку підрядних робіт. Реалізовані в даній технології критеріально-параметрична база, регламент та шкала забезпечують процесно-проектну локалізацію за ступенем визначення рівня економічної стабільності/загроз банкрутства інституційними суб'єктами та виконавцями будівельного проекту. Запроваджений науково-методичний інструментарій ідентифікації рівня санаційної спроможності будівельних підприємств базується на системі чотирьохкомпонентного оцінювання учасників девелоперського проекту, що кореспондується із змістом та поточними координатами проходження основних подій життєвого циклу будівельного проекту за параметрами: «санаційна спроможність проектної команди» – «санаційна спроможність бізнес-моделі підприємства» – «санаційна сприятливість середовища інвестиційно-будівельного проекту» – «внутрішній конкурентний потенціал». Це дозволяє кількісно виміряти рівень загрози банкрутства і визначити доцільність проведення санації учасників девелоперських проектів, а також виявити сильні і слабкі сторони підрядних підприємств та інших учасників будівництва

References

- Altman E. Corporate financial distress and bankruptcy. (3rd ed.) – New York: John Wiley & Sons, Inc, 1993.
- Beaver W.H. Financial Ratios as Predictors of Failure/Empirical Research in Accounting Selected Studies//Journal of Accounting Researchruen, 1966, №4 – pp. 71–111.
- Kulikov, P., Ryzhakova, G., Honcharenko, T., Ryzhakov, D., Malykhina, O. Olap-tools for the formation of connected and diversified production and project management systems International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering, 2020, 9(5), pp. 8670–8676.
- Ryzhakova, G., Chuprina K. Expert-analytical model of management quality assessment at a construction enterprise. Scientific Journal of Astana IT University, Volume 3, September 2020, pp 51–62 DOI: 10.37943/AITU.2020.19.30.005
- D. Chernyshev, I. Ivakhnenko, G. Ryzhakova, K. Predun, «Implementation of principles of biosphere compatibility in the practice of ecological construction in Ukraine» in International Journal of Engineering & Technology, UAE: Science Publishing Corporation, 2018– Vol 10, No 3.2: Special Issue 2, pp. 584–586.
- Honcharenko, T., Ryzhakova, G., Borodavka, Y. Method for representing spatial information of topological relations based on a multidimensional data model ARPN Journal of Engineering and Applied Sciences, 2021, 16(7), стр. 802–809.
- V. Fedorenko, G. Rizhakova, Theoretical and methodological ambush of innovation and investment in Ukraine. Monograph., LTD «DKS Center», Kiev, 2018, p. 442. (in Ukrainian)
- G. Ryzhakova, D. Ryzhakov, S. Petrukha, T., Ishchenko, T., Honcharenko, «The innovative technology for modeling management business process of the enterprise», in International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE), Volume–8 Issue–4, November 2019, pp. 4024–4033. [Online]. Available: <https://www.ijrte.org/wp-content/uploads/papers/v8i4/D8356118419.pdf>
- D. Ryzhakov, O. Dikiy, M. Druzhynin, H. Petrenko and T. Savchuk. Innovative tools for management the lifecycle of strategic objectives of the enterprise-stakeholder in construction, International Journal on Emerging Trends in Engineering Research, 8(8), 2020, pp. 4526–4532, <https://doi.org/10.30534/ijeter/2020/78882020>
- Galya Ryzhakova et al. (2020), Structural Regulation of Methodological Management Approaches and Applied Reengineering Tools for Enterprises-Developers in Construction, International Journal of Emerging Trends in Engineering Research, 8(10), October 2020, 7560 – 7567. doi.org/10.30534/ijeter/2020/1428102020

Дані про авторів

Рижакова Галина Михайлівна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури
e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Орленко Ігор Миколайович,

здобувач кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: taqm@ukr.net

Малихін Олександр Михайлович,

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури

e-mail: malykhina_om@knuba.edu.ua

Данные об авторах

Рыжакова Галина Михайловна,

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Орленко Игорь Николаевич,

соискатель кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: taqm@ukr.net

Малыхина Оксана Михайловна,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры

e-mail: malykhina_om@knuba.edu.ua

Data on authors

Galyna Ryzhakova,

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Igor Orlenko,

applicant for the Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: taqm@ukr.net

Oksana Malykhina,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture

e-mail: malykhina_om@knuba.edu.ua

УДК 631.15:65.011

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561132>

ГНАТЕНКО І.А.
ЗОСЬ-КІОР М.В.
НАГОЛЮК О.Є.
СЕВРЮКОВ В.В.

Ефективність виробництва продукції підприємств агропродовольчої сфери в системі земельного менеджменту та розвитку екосистем

Актуальність теми дослідження. Дослідження питання ефективності виробництва продукції підприємств агропродовольчої сфери в системі земельного менеджменту та розвитку екосистем обумовлюється відсутністю єдиної методики визначення екологічно-економічних втрат від нераціонального господарювання.

Постановка проблеми. Для визначення втраченої вигоди від нераціонального використання земельних ділянок слушно використати метод оцінки технічної ефективності. Дуже важливими показниками можна вважати рівень державного та громадського контролю над цими процесами, в першу чергу над використанням і володінням земельними ресурсами.

Постановка мети і завдань дослідження – дослідити ефективність виробництва продукції підприємств агропродовольчої сфери в системі земельного менеджменту та розвитку екосистем.

Метод або методологія дослідження. В статті використано історично-логічний метод; метод систематизації, класифікації й теоретичного узагальнення; метод логічного аналізу і синтезу.

Презентація основного матеріалу (результати дослідження). Представлена методика розрахунку еколого-економічної ефективності виробництва сільгоспкультур. Акцентовано увагу на необхідності аналізу балансу поживних речовин у ґрунті, пов'язаний з їх винесенням з урожаєм сільськогосподарських культур. Зроблено висновок, що продовження практики застосування екстенсивних технологій виробництва з низьким рівнем внесення мінеральних і органічних

добрив призведе до подальшого загострення проблеми деградації орних земель. Представлено економічні важелі охорони земель в Україні.

Галузь застосування результатів. Результати дослідження можуть бути використані в практичній діяльності підприємств агропродовольчої сфери для підвищення рівня ефективності виробництва продукції.

Висновки. Найбільш адекватним щодо оцінки динаміки екологічності використання земельних ресурсів можна вважати розвиток саме органічного землеробства. Загалом в світі його визначають як систему сільськогосподарського менеджменту агроєкосистем, що ґрунтується на максимальному використанні біологічних факторів підвищення родючості ґрунтів, агротехнологічних заходів захисту рослин, а також на виконанні комплексу інших заходів, які забезпечують екологічно, соціально та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції та сировини.

Ключові слова: ефективність, виробництво, продукція підприємств агропродовольчої сфери, система земельного менеджменту, розвиток екосистем.

ГНАТЕНКО І.А.
ЗОСЬ-КИОР Н.В.
НАГОЛЮК Е.Е.
СЕВРЮКОВ В.В.

Эффективность производства продукции предприятий агропродовольственной сферы в системе земельного менеджмента и развития экосистем

Актуальность темы исследования. Исследование вопроса эффективности производства продукции предприятий агропродовольственной сферы в системе земельного менеджмента и развития экосистем определяется отсутствием единой методики определения эколого-экономических потерь от нерационального хозяйствования.

Постановка проблемы. Для определения упущенной выгоды от нерационального использования земельных участков справедливо использовать метод оценки технической эффективности. Очень важными показателями можно считать уровень государственного и общественного контроля над этими процессами, в первую очередь за использованием и владением земельными ресурсами.

Постановка целей и задач исследования – исследовать эффективность производства продукции предприятий агропродовольственной сферы в системе земельного менеджмента и развития экосистем.

Метод или методология исследования. В статье использованы историко-логический метод, метод систематизации, классификации и теоретического обобщения; метод логического анализа и синтеза.

Презентация основного материала (результаты исследования). Представлена методика расчета эколого-экономической эффективности производства сельхозкультур. Акцентируется внимание на необходимости анализа баланса питательных веществ в почве, связанных с их выносом с урожаем сельскохозяйственных культур. Сделан вывод, что продолжение практики применения экстенсивных технологий производства с низким уровнем внесения минеральных и органических удобрений приведет к дальнейшему обострению проблемы деградации пахотных земель. Представлены экономические рычаги охраны земель в Украине.

Область применения результатов. Результаты исследования могут быть использованы в практической деятельности предприятий агропродовольственной сферы для повышения уровня эффективности производства продукции.

Выводы. Наиболее адекватным в оценке динамики экологичности использования земельных ресурсов можно считать развитие именно органического земледелия. Всего в мире его определяют как систему сельскохозяйственного менеджмента агроэкосистем, основанной на максимальном

использовании биологических факторов повышения плодородия почв, агротехнологических мер защиты растений, а также на выполнении комплекса других мер, обеспечивающих экологически, социально и экономически целесообразное производство сельскохозяйственной продукции и сырья.

Ключевые слова: эффективность, производство, продукция предприятий агропродовольственной сферы, система земельного менеджмента, развитие экосистем.

HNATENKO I.A.
ZOS-KIOR M.V.
NAHOLIUK O. Ye.
SEVRYUKOV V.V.

Efficiency of agricultural food production in the land management and ecosystem development system

Relevance of the research topic. The study of the efficiency of production of agri-food enterprises in the system of land management and development of ecosystems is due to the lack of a single method for determining the environmental and economic losses from irrational management.

Formulation of the problem. To determine the lost benefit from the irrational use of land, it is appropriate to use the method of assessing technical efficiency. The level of state and public control over these processes, first of all over the use and possession of land resources, can be considered very important indicators.

Setting the purpose and objectives of the study – to investigate the efficiency of production of agri-food enterprises in the system of land management and ecosystem development.

Research method or methodology. The historical-logical method is used in the article; method of systematization, classification and theoretical generalization; method of logical analysis and synthesis.

Presentation of the main material (research results). The method of calculating the ecological and economic efficiency of agricultural production is presented. Emphasis is placed on the need to analyze the balance of nutrients in the soil associated with their removal with the harvest of crops. It is concluded that the continuation of the practice of using extensive production technologies with a low level of mineral and organic fertilizers will further exacerbate the problem of degradation of arable land. The economic levers of land protection in Ukraine are presented.

Field of application of results. The results of the study can be used in the practice of agri-food enterprises to increase the efficiency of production.

Conclusions. The development of organic farming can be considered the most adequate for assessing the dynamics of environmental use of land resources in the agricultural sector of the economy. In general, it is defined as a system of agricultural management of agroecosystems, based on the maximum use of biological factors to increase soil fertility, agro-technological plant protection measures, as well as a set of other measures to ensure environmentally, socially and economically viable production of agricultural products and raw materials.

Keywords: efficiency, production, products of agri-food enterprises, land management system, ecosystem development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Аналіз наукової літератури показав, що наразі існує багато методик визначення екологічно-економічних втрат від нераціонального господарювання як однієї з найбільших проблем сучасного землекористування в Україні. В більшості з них за основу прийнято твердження, що головна організаційна проблема полягає в некоректності методик визначення собівар-

тості сільськогосподарської продукції або маси прибутку, а насправді, – економічної ефективності управління земельними ресурсами, скоригованої на екологічну ефективність управління земельними ресурсами, або еколого-економічну ефективність. Зазначені факти обумовлюють актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. На думку багатьох науковців, для визначен-

ня втраченої вигоди від нераціонального використання земельних ділянок слушно використати метод оцінки технічної ефективності. На основі порівняння існуючих показників господарювання з максимально можливим, за умов сталого показника витрат на виробництво певного підприємства, можна оцінити втрачену вигоду та виявити резерви для підвищення доходності від земельної ділянки [2, 4, 6, 7, 8]. Так, у зоні впливу промислових підприємств (залежно від відстані до джерела викидів) урожайність зернових культур зменшується на 20–30 %, соняшнику – 15–20 %, овочів – 25–30 %, кормових культур – 22–28 % і плодових – на 15–20 % [1].

У зазначених прихованих збитках криється не тільки руйнівний вплив сучасного землеробства, націленого в першу чергу на задоволення зовнішніх потреб у сільськогосподарській продукції [3, 9], а й вплив третіх осіб на екологічну ефективність управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки. Тому дуже важливими показниками можна вважати рівень державного та громадського контролю над цими процесами, в першу чергу над використанням і володінням земельними ресурсами. Звідси наукове обґрунтування обсягу екологічних інвестицій на 1000 грн сільськогосподарської продукції є однією із базових умов збереження земельних ресурсів, а введення у звітність підприємств еколого-економіч-

них показників [10] – нагальною необхідністю. Робота Державного агентства екологічних інвестицій України сприятиме цьому процесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) – дослідити ефективність виробництва продукції підприємств агропродовольчої сфери в системі земельного менеджменту та розвитку екосистем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З урахуванням вищезазначеного доцільно навести приклад розрахунку реальної маси прибутку на 1 га посіву від реалізації озимої пшениці (табл. 1). З табл. 1 видно, що за фактичної методики рівень рентабельності озимої пшениці за 2009–2019 рр. зріс на 7,6 %, а абсолютний прибуток на 1 га – в 4 рази, але за методикою еколого-економічної ефективності рівень рентабельності знизився на 3,6 %, а абсолютний збиток на 1 га зріс у 4 рази. Тобто спостерігаємо діаметрально протилежні процеси.

Проведені розрахунки наочно демонструють, що в Україні на всіх рівнях залишається поза увагою аналіз балансу поживних речовин у ґрунті, пов'язаний з їх винесенням з урожаєм сільськогосподарських культур, тому сільськогосподарським підприємствам необхідно вести внутрігосподарську статистичну форму «Баланс поживних речовин у ґрунті при чергуванні культур у сівозміні».

Таблиця 1. Приклад розрахунку окремих реальних показників еколого-економічної ефективності виробництва озимої пшениці

Показники	Значення	
	2009 р.	2019 р.
Урожайність, ц/га	40	40
Втрати гумусу, т/га	0,717	0,717
Маса гною, необхідна для компенсації втрат 1 т гумусу, т	20	20
Маса гною, необхідна для компенсації фактичних втрат гумусу, т	14	14
Вартість гною, грн/т	50	200
Загальна компенсаційна ціна гною, грн/га	700	2800
Додаткові витрати на гній (транспортні та навантажувально-розвантажувальні), грн/га	200	800
Загальні витрати на гній, грн/га	900	3600
Ціна озимої пшениці, грн/т	600	1870
Виручка в розрахунку на 1 га, грн	2400	7480
Собівартість 1 т озимої пшениці за фактичною методикою, грн	500	1465
Загальні витрати на 1 га озимої пшениці, грн	2000	5860
Прибуток від реалізації за фактичною методикою, грн/га	400	1620
Рівень рентабельності за фактичною методикою, %	20	27,6
Прибуток із урахуванням витрат на компенсацію втрат гумусу, грн/га	–500	–1980
Рівень рентабельності з урахуванням витрат на компенсацію втрат гумусу, %	–17,3	–20,9

Таблиця 2. Баланс гумусу в землеробстві на прикладі типового господарства Луганської області [3]

Показники	Сівозміна підприємства								Усього по господарству	У середньому на 1 га ріллі
	озимі пшениця	ячмінь	овес	просо	сorgho	кукурудза на зерно	соєвий	грішниця	чирий пар	
Площа, га	422	100	100	128	50	111	610	20	180	1721
Валовий збір основної продукції, т	1477	250	200	320	200	666	1098	24	0	—
Вихід рослинних залишків, т	1920,1	300,0	260,0	320,0	300,0	932,4	1866,6	24,0	0,0	5923,1
Коефіцієнти гуміфікації	0,20	0,22	0,22	0,22	0,22	0,20	0,14	0,17	0,00	—
Створення гумусу, т	384,0	66,0	57,2	70,4	66,0	186,5	261,3	4,1	0,0	1095,5
Рівень мінералізації гумусу, т/га	0,8	0,7	0,7	0,7	1,0	1,5	1,5	0,8	2,2	—
Втрати гумусу від мінералізації, т	337,6	70,0	70,0	89,6	50,0	166,5	915,0	16,0	396,0	2110,7
Втрати гумусу від ерозії, т	47,5	11,3	11,3	14,4	5,6	20,8	114,4	2,3	47,3	274,8
Загальні втрати гумусу, т	385,1	81,3	81,3	104,0	55,6	187,3	1029,4	18,3	443,3	2385,5
Баланс гумусу за культурами, т	-1,1	-15,3	-24,1	-33,6	+10,4	-0,8	-768,1	-14,2	-443,3	-1290
Баланс гумусу в розрахунку на 1 га, т	-0,0025	-0,152	-0,241	-0,262	+0,207	-0,007	-1,256	-0,708	-2,462	-0,75

У даній формі пропонується в рядках наводити фактичне внесення мінеральних добрив по кожному поживному елементу (NPK), нормативні показники їх виносу урожаєм сільськогосподарських культур і загальний баланс протягом року. Таку інформацію збирають про кожне поле сівозміни та кожну культуру, яку на ньому вирощують певного року. Отже, господарства матимуть задокументоване спостереження за балансом поживних речовин у ґрунті конкретного поля в сівозміні, а також інформацію про його якісний стан. Запропонована статистична форма слугуватиме однією із форм господарського обліку, за допомогою яких можливо здійснювати облік якості земель як на державному рівні, так і на рівні землекористувачів.

Проблема негативних балансів гумусу особливо актуальна через неоптимальну структуру посівних площ і значне перевищення гранично допустимих норм питомої ваги технічних культур (особливо соняшнику та ріпаку). Так, учені визначили, що баланс гумусу для соняшнику з урожайністю 8,1 ц/га та 20 % у структурі сівозмі-

ни, з урахуванням загортання побічної продукції в ґрунт, є від'ємним і становить $-0,23$ т/га. У свою чергу, товаровиробникам доводиться компенсувати хімізацією втрати поживних речовин, що порушує баланс екосистем і поступово погіршує здоров'я людей [3]. У цьому автор вбачає серйозну проблему – виснаження ґрунтів землевласників землекористувачами (орендарями, суборендарями) або третіми особами з метою збагачення без компенсації першим заподіяної шкоди. Найбільш доречно описати цю ситуацію за допомогою основної аграрної продукції – зерна. Україна має істотні міжнародні конкурентні переваги у виробництві зерна, це зумовлює подальший розвиток і експортну орієнтованість цієї галузі; головною конкурентною перевагою вітчизняного виробника зерна є відносно низький рівень витрат (передусім прямих матеріальних витрат) на одиницю площі посівів. Продовження практики застосування екстенсивних технологій виробництва зерна з низьким рівнем внесення мінеральних і органічних добрив призведе

Таблиця 3. Економічні важелі охорони земель в Україні [5]

Важіль	Складові	Рівень
Економічні стимулятори	Прямі: рентні платежі; дотації на виробництво екологічно чистої продукції; компенсаційні бюджетні виплати на відшкодування екологічних витрат; штрафи за порушення екологічного законодавства; страхування екологічних ризиків; капітальні витрати на поліпшення земель. Непрямі (ринкові): збільшення нормативної ціни земельних ділянок за рахунок сприятливої екологічної складової; додатковий прибуток, отриманий за рахунок збільшення ціни на екологічно чисту сільськогосподарську продукцію, від продажу побічної продукції (наприклад, деревини, ягід, грибів, що вирощуються в лісонасадженнях на сільськогосподарських землях)	Мікрорівень, на якому місцевий орган здійснює економічний вплив на землекористувачів
Економічні інструменти	прямі та непрямі субсидії; позики й кредити під низькі відсотки; надання режиму прискореної амортизації очисного обладнання та іншої екотехніки; пільгові ставки за непрямыми податками на продаж екотехніки чи звільнення її від податків; податкові пільги приватним підприємствам на доходи від природоохоронних програм	Регіональний рівень державного регулювання використання земель
Економічні заходи	визначення оцінки землі як національного багатства і економічного ресурсу; встановлення нормативів плати і розмірів платежів за використання земельних ресурсів, викиди та скиди забруднюючих речовин і розміщення відходів; розвиток пільгового й обмеженого оподаткування на володіння і використання земельних ресурсів; розвиток екологічного страхування й аудиту	Загальнодержавні програми щодо використання земельних ресурсів

до подальшого загострення проблеми деградації орних земель (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що в типових господарствах у дев'ятипільній сівозміні більшість культур (озима пшениця, ячмінь, овес, просо, кукурудза на зерно, соняшник, гірчиця) та чистий пар мають від'ємний баланс гумусу, позитивний баланс спостерігаємо тільки щодо сорго.

Окрім цього, слід наголосити на тому, що щорічні економічні втрати від недобору продукції внаслідок ерозії ґрунтів, за розрахунками вчених-аграрників, загалом в Україні оцінюються в 1,5 млрд дол. США, а разом із затратами на їх ліквідацію – близько 2 млрд дол. США [8]. Тому потрібно також застосувати певний набір показників для визначення рівня екологічної ефективності управління земельними ресурсами аграрного сектора економіки, а для узагальнення факторів, що стимулюватимуть природоохоронну діяльність, слід визначитися в першу чергу з економічними заходами, інструментами та стимуляторами охорони земель.

Місцевий орган економічно впливає на землекористувачів на мікрорівні, де доцільно застосувати прямі та непрямі економічні стимулятори. На регіональному рівні державного регулювання використання земель здійснюється через економічні інструменти, а у процесі розробки та впровадження загальнодержавних програм щодо використання земельних ресурсів – через економічні заходи (табл. 3).

Зважаючи на вищезазначене, екологи й економісти пропонують з метою забезпечення екологічної безпеки аграрного виробництва, розвитку «зеленої» економіки застосовувати критерій «екоефективність», який трактується як збільшення виробництва корисних товарів і послуг із одночасним неперервним скороченням використання ресурсів [1].

У різних країнах в процесі аналізу екоефективності виникають деякі непорозуміння, пов'язані з термінологічними відмінностями при визначенні поняття «органічне землеробство». Наприклад, термін «органічне землеробство» (Organic Farming) офіційно прийнятий в англійських країнах Європейського Союзу (ЄС). Еквівалентним терміном у Франції, Італії, Португалії та країнах Бенілюксу є «біологічне землеробство» (Biological Farming), а в Данії, Німеччині та іспаномовних країнах – «екологічне землеробство» (Ecological Farming) [4].

Наприклад, за даними ООН, в органічному виробництві майже не використовуються хімічні добрива та засоби захисту рослин і тварин, але в середньому на 30 % більші затрати робочої сили, ніж у традиційному землеробстві [9]. Але на підставі господарського досвіду органічного господарства ПП «Агроекологія» Шишацького району Полтавської області можна стверджувати, що урожайність збільшується на 30–40 %; затрати пального менші в 2–3 рази; через 10 років починається природне відтворення родючості землі; в 3 рази менше витрачається часу на обробіток ґрунту; в 10 разів менші затрати мінеральних добрив (застосовуються тільки азотні добрива в розрахунку 10 кг на 1 т органічних решток). Інші узагальнення мотиваційних міркувань для виробництва органічної продукції теж свідчать про зменшення кількості використаного пального більш, ніж у 4 рази; пестицидів – у 5–8 разів; робочого часу – у 3 рази; собівартості – більш ніж у 6 разів, а врожайність натомість підвищується на 70–110 % [6].

Окрім кількісних показників розвитку органічного землеробства, в Україні доцільно в практику оцінки екологічної ефективності управління земельними ресурсами вводити і визначення мінімальної цінової різниці між органічною та традиційною продукцією, що можна продемонструвати формулою (1):

$$d > \frac{p + ab}{b \cdot (p + 1)}, \quad (1)$$

де d – коефіцієнт мінімальної зміни підприємством ціни одиниці продукції у разі переходу до випуску від традиційної до органічної продукції (L_o/L_d);

p – рентабельність виробництва традиційної продукції в частках від одиниці ($p = (L - B_o)/B_o$);

a – коефіцієнт зміни витрат виробництва при переході до випуску органічної продукції ($a = B_o/B_v$);

b – коефіцієнт зміни обсягу виробництва продукції у разі переходу до випуску органічної продукції ($b = N_o/N$).

Висновки

З огляду на вищенаведене найбільш адекватним щодо оцінки динаміки екологічності використання земельних ресурсів в аграрному секторі економіки можна вважати розвиток саме органічного землеробства (organic farming). Загалом в світі його визначають як систему сільськогосподарського менеджменту агроєкосистем, що ґрунтується на максимальному використанні

біологічних факторів підвищення родючості ґрунтів, агротехнологічних заходів захисту рослин, а також на виконанні комплексу інших заходів, які забезпечують екологічно, соціально та економічно доцільне виробництво сільськогосподарської продукції та сировини.

Список використаних джерел

1. Вдовенко Н.М., Федірець О.В., Зось–Кіор М.В., Гнатенко І.А. Роль енергоринку в менеджменті ресурсозбереження та ресурсоефективності конкурентоспроможних підприємств агропродовольчої сфери. Український журнал прикладної економіки. 2020. Том 5. № 4. С. 222–229.
2. Воронько–Невіднича Т. В., Лещин Д. І., Василенко М. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах нестабільного ринкового середовища. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 15. С. 23–27.
3. Ходаківська О.В., Патики Н.І., Гаргасас А. Методологічні основи оцінки конкурентоспроможності сільського господарства. Механізм регулювання економіки. 2019. № 2. С. 34–40.
4. Шубравська О. В. Агропродовольчий розвиток України в контексті глобальних викликів. Економіка АПК. 2014. № 7. С. 52–58.
5. Bilan Y., Zos–Kior M., Nitsenko V., Sinelnikau U., Ilin V. Projecting the social component of the efficient management of land resources. Journal of Security and Sustainability. Issues. 2017. № 7(2). P. 287–300.
6. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos–Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro–industrial production. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2021. Vol. 43. No. 1. P. 129–135.
7. Halytskyi O., Polenkova M., Fedirets O., Brezhnieva–Yermolenko O., Hanzuk S. Mathematical risk assessment model for biodiesel production projects in Ukraine agriculture. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice. 2021. 2(37), 280–286.
8. Hutorov A. O., Hutorova O O., Lupenko Yu. O., Yermolenko O. A., Voronko–Nevidnycha T. V. Modeling of the Cycle of Reproduction Process in the Agrarian Sector of Economy (Ukraine). Revista Espacios. 2019. Vol. 40. No. 7. P. 19.
9. Lozhachevska O., Navrotska T., Melnyk O., Kapinus L., Zos–Kior M., Hnatenko I. Management of logistics and marketing behavior of innovation clusters in territorial communities in the context of digitalization of society and the online market. Laplace in Journal, 2021. 7(3), p. 315–323.

10. Zos–Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Samborskyi O., Rubezhanska V. Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2020. Vol.42. No.4. P. 504–515.

References

1. Vdovenko N.M., Fedirets O.V., Zos–Kior M.V., Hnatenko I.A. (2020). The role of the energy market in the management of resource conservation and resource efficiency of competitive enterprises in the agri–food sector. *Ukrayins'kyi zhurnal prykladnoyi ekonomiky [Ukrainian Journal of Applied Economics]*, 5.4, 222–229.
2. Voronko–Nevidnycha T.V., Leshchyn D.I., Vasylenko M.V. (2018). Management of enterprise competitiveness in an unstable market environment. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky [Global and national economic problems]*, 15, 23–27.
3. Khodakivska O.V., Patyka N.I., Gargasas A. (2019). Methodological bases for assessing the competitiveness of agriculture. *Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky [The mechanism of economic regulation]*, 2, 34–40.
4. Shubravskaya O. V. (2014). Agri–food development of Ukraine in the context of global challenges. *Ekonomika APK [Economy of the AIC]*, 7, 52–58.
5. Bilan Y., Zos–Kior M., Nitsenko V., Sinelnikau U., Ilin V. (2017). Projecting the social component of the efficient management of land resources. *Journal of Security and Sustainability, 7(2)*, 287–300.
6. Brockova K., Rossokha V., Chaban V., Zos–Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. (2021). Economic mechanism of optimizing the innovation investment program of the development of agro–industrial production. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, 43.1, 129–135.
7. Halytskyi O., Polenkova M., Fedirets O., Brezhnieva–Yermolenko O., Hanzuk S. (2021). Mathematical risk assessment model for biodiesel production projects in Ukraine agriculture. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 2(37), 280–286.
8. Hutorov A. O., Hutorova O O., Lupenko Yu. O., Yermolenko O. A., Voronko–Nevidnycha T. V. (2019). Modeling of the Cycle of Reproduction Process in the Agrarian Sector of Economy (Ukraine). *Revista Espacios*, 40.7, 19.
9. Lozhachevska O., Navrotska T., Melnyk O., Kapinus L., Zos–Kior M., Hnatenko I. (2021). Management of logistics and marketing behavior of innovation clusters in territorial communities in the context of digitalization of society and the online market. *Laplace in Journal*, 7(3), 315–323.

10. Zos–Kior M., Hnatenko I., Isai O., Shtuler I., Sam–borskyi O., Rubezhanska V. (2020). Management of Efficiency of the Energy and Resource Saving Innovative Projects at the Processing Enterprises. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development, 42.4, 504–515.

Дані про авторів

Гнатенко Ірина Анатоліївна,

д.е.н., доцент, професор кафедри підприємництва та бізнесу, Київський національний університет технологій та дизайну

Зось–Кіор Микола Валерійович,

доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту ім. І.А. Маркіної, Полтавський державний аграрний університет

Наголюк Олена Євгенівна,

кандидат юридичних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, права, статистики та економічного аналізу, Луганський національний аграрний університет,

Севрюков Владислав Валерійович,

аспірант кафедри менеджменту ім. І.А. Маркіної, Полтавський державний аграрний університет

Данные об авторах

Гнатенко Ирина Анатольевна,

д.э.н., доцент, профессор кафедры предпринимательства и бизнеса, Киевский национальный университет технологий и дизайна

Зось–Кіор Николай Валериевич,

доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента им. И.А. Маркиной, Полтавский государственный аграрный университет

Севрюков Владислав Валериевич,

аспирант кафедры менеджмента им. И.А. Маркиной, Полтавский государственный аграрный университет

Наголюк Елена Евгеньевна,

кандидат юридических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, права, статистики и экономического анализа, Луганский национальный аграрный университет

Data about the authors

Iryna Hnatenko,

Dr. Sc. (Ekon), Associate Professor, Professor of the Department of Entrepreneurship and Business, Kyiv National University of Technologies and Design

Mykola Zos–Kior,

Dr. Sc. (Ekon), Professor, Professor of I. Markina Department of Management, Poltava State Agrarian University

Olena Naholiuk.

PhD in Law, associate professor, Associate Professor of Management, Law, Statistics and Economic Analysis, Luhansk national agrarian university, Donetsk region

Vladislav Sevryukov,

Postgraduate student of I. Markina Department of Management, Poltava State Agrarian University

УДК 656.7

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561150>

ІВАНЮТА Т.М.

Організаційно–економічний контекст контролінгу витрат в системі управління підприємством

Предмет дослідження – економічна сутність контролінгу витрат, що виникають в процесі управління підприємством в системі управління підприємством.

Метою написання **статті** є дослідження організаційно–економічного контексту контролінгу витрат в системі управління підприємством.

Методологія проведення роботи – методи аналізу (при аналізі процесу контролінгу витрат на підприємстві); порівняння та узагальнення (при формуванні висновків про проблеми реалізації контролінгу витрат на вітчизняних підприємствах України та результати впровадження системи контролінгу витрат для підприємств).

Результати роботи – обґрунтовано організаційно–економічний контекст контролінгу витрат в системі управління підприємством, а саме: аналіз чинників, що обумовлюють концепцію контролінгу, основні напрямки розвитку контролінгу витрат в системі управління підприємством, проблеми реалізації контролінгу витрат на вітчизняних підприємствах України і результати впровадження системи контролінгу витрат для підприємств.

Висновки – узагальнено роль контролінгу витрат, як необхідного інструменту, який дозволяє

підвищити якість і оперативність фінансових рішень, прийнятих на підприємстві.

Ключові слова: управління, витрати, підприємство, контролінг, контекст, система.

ИВАНЮТА Т.Н.

Организационно–экономический контекст контроллинга затрат в системе управления предприятием

Предмет исследования – экономическая сущность контроллинга затрат, возникающих в процессе управления предприятием в системе управления предприятием.

Целью написания **статьи** является исследование организационно–экономического контекста контроллинга затрат в системе управления предприятием.

Методология проведения работы – методы анализа (при анализе процесса учета затрат на предприятии); сравнения и обобщения (при формировании выводов о проблемах реализации контроллинга затрат на отечественных предприятиях Украины и результаты внедрения системы контроллинга затрат для предприятий).

Результаты работы – обоснован организационно–экономический контекст контроллинга затрат в системе управления предприятием, а именно: анализ факторов, обуславливающих концепцию контроллинга, основные направления развития контроллинга затрат в системе управления предприятием, проблемы реализации контроллинга затрат на отечественных предприятиях Украины и результаты внедрения системы контроллинга затрат для предприятий.

Выводы – обобщено роль контроллинга затрат, как необходимого инструмента, позволяющего повысить качество и оперативность финансовых решений, принятых на предприятии.

Ключевые слова: управление, расходы, предприятие, контролинг, контекст, система.

IVANYUTA T.M.

Organizational and economic context of cost controlling in the enterprise management system

The subject of research – the economic essence of controlling the costs arising in the process of enterprise management in the enterprise management system.

The purpose of writing this article is to study the organizational and economic context of cost controlling in the enterprise management system.

Methodology of work – methods of analysis (when analyzing the process of controlling costs at the enterprise); comparison and generalization (when forming conclusions about the problems of cost controlling at domestic enterprises of Ukraine and the results of the implementation of the cost controlling system for enterprises).

The results of the work – substantiated organizational and economic context of cost controlling in the enterprise management system, namely: analysis of factors that determine the concept of controlling, the main directions of cost controlling in the enterprise management system, problems of cost controlling in domestic enterprises of Ukraine and the results of cost control for enterprises.

Conclusions – summarizes the role of cost control as a necessary tool to improve the quality and efficiency of financial decisions made at the enterprise.

Key words: management, expenses, enterprise, controlling, context, system.

Постановка проблеми. Питання економічного та організаційного контексту управління витратами підприємства є актуальними в рамках світового масштабу. На сьогоднішній день в умовах розвитку сучасного ринку, результати роботи підприємства залежить від правильно сформованої систе-

ми управління витратами, яка б забезпечила його економічну ефективність, конкурентоспроможність на ринку, незалежність від інших факторів, що можуть негативно вплинути на його стабільне становище. Саме удосконалення системи управління витратами за допомогою контролінгу є акту-

альним за допомогою вирішення проблем ефективного розвитку й економічного удосконалення вітчизняних підприємств, адже відомо, що витрати є основою утворення ціни на продукцію чи товари, або тарифу на послуги.

Отже, перед підприємствам в Україні стоїть важливе завдання – розробка ефективної системи управління витратами, яка б повністю відповідала принципам підходів на всіх рівнях ієрархічного управління, планування, калькулювання й обліку, розкривала можливості управління витратами на різних стадіях життєвого циклу товарів і послуг, дозволяла максимально оптимізувати витрати і виготовляти одночасно продукцію потрібного рівня якості.

Необхідно відзначити, що в сучасних економічних умовах контролінг не обмежується проведенням лише внутрішнього контролю і ефективного управління витратами, адже контролінг – це інформаційна, аналітична, контролююча і координуюча система, яка забезпечує органічну сполучку інформаційної бази і всіх джерел інформації: аналізу, моніторингу, планування і контролю. При цьому контролінг в системі управління витратами спрямований на ефективне корегування і синтезування управлінських рішень, спрямованих на досягнення мети підприємства. Отож, для підвищення ефективності управління витратами, на вітчизняних підприємствах є нагальним впровадження систем контролінгу витрат.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нинішні тенденції ведення бізнесу в світі підтверджують той факт, що ефективним механізмом управління витрат на підприємстві є контролінг витрат, адже важливим напрямком підвищення рентабельності підприємства є впровадження сучасних інструментів і технологій управління доходами і витратами.

Для своєчасного прийняття керівництвом підприємств ефективних економічних і фінансових рішень необхідно розробити заходи з планування, аналізу, розподілу та контролю за витратами.

Контролінг витрат, як сучасна концепція управління витратами – це об'єкт наукового дослідження багатьох вчених-економістів.

Великий внесок у дослідження проблематики обліку витрат в системі управління підприємством зробили такі вчені, як: Терещенко О.О., Грещак М., Кочерга А.С., Давидович І.Є., Дерев'янко С.І., Муратов А.С., Деменіна О.М., Грінченка А.В., Савицька О.М., Чумаченко М.Г., Кірейцев Г.Г., Жук В.М., Голов С.Ф., Жилина М.М. та інші.

Метою статті є дослідження організаційно-економічного контексту контролінгу витрат в системі управління підприємством за допомогою дослідження наступних питань: поняття «контролінгу витрат»; аналіз чинників, що обумовлюють концепцію контролінгу; основні напрямки розвитку контролінгу витрат в системі управління підприємством; проблеми реалізації контролінгу витрат на вітчизняних підприємствах України та результати впровадження системи контролінгу витрат для підприємств.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку (далі П(С) БО) 16: «Витрати – це зменшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені».

Разом зі змінами, що відбуваються в технології і організації виробництва, повинна вдосконалюватися і система управління витратами.

Відповідно до обраної тематики, під «контролінгом витрат» слід розуміти комплекс заходів щодо координації, планування, розподілу, аналізу та контролю за витратами підприємства.

Метою обліку витрат є їх оптимізація, об'єктом – витрати, основними функціями – координація, планування, облік, контроль, аналіз, інформаційне забезпечення, а інформація для контролінгу повинна бути – первинна агрегована.

Ключовим завданням контролінгу витрат є: імплементація найбільш адекватних для конкретного підприємства методів планування, аналізу та контролю витрат, які б забезпечили максимальний рівень об'єктивності прийняття рішень по алокації ресурсів і зниження витрат.

Необхідною умовою ефективного обліку витрат є обчислення причинно-наслідкових зв'язків в області витрат [5, с. 3–7].

Так, наприклад, якщо контролінг на підприємстві інтерпретується як система управління фінансовим результатом, то контролінг витрат стоїть за витратами при реалізації продукції.

Поняття «контролінг витрат» зустрічається в публікаціях значно рідше і визначено недостатньо чітко.

У зв'язку з цим, доцільним є проведення дослідження економічного контексту витрат як одного з важливих складових загальної системи контролінгу.

Особлива концепція контролінгу витрат обумовлена, трьома факторами [3, с. 84–90]:

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 1) економічною природою витрат;
- 2) різному співвідношенню управлінських і виконавчих рішень на різних рівнях управління;
- 3) специфічності управлінської інформації (звітності), в якій потребує кожен рівень управління.

При побудові системи контролінгу витрат визначаються:

- 1) система підконтрольних показників, склад і рівень деталізації;
- 2) терміни і порядок, форма подання звітності;
- 3) розподіл відповідальності за повноту, своєчасність і достовірність інформації, що міститься в звітах за витратами.

Так, С.Я. Юсупова, Терещенко О.О. виділяють в контролінгу витрат основні напрямки розвитку контролінгу витрат в системі управління підприємством (таблиця 1).

Необхідною умовою ефективного функціонування системи контролінгу витрат на підприємстві є розробка методологічної та методичної бази, на якій ґрунтується виконання кожної з функцій контролінгу, включаючи оптимізаційні методи прийняття управлінських рішень, а також розробка організаційно-економічних засад взаємодії функціональних підрозділів підприємства, які задіяні в реалізації контролінгу витрат.

Таблиця 1. Основні напрямки розвитку контролінгу витрат в системі управління підприємством

№	Напрямки розвитку
1	Скорочення витрат на проектування, виробництво і реалізацію продукту (послуги)
2	Підвищення якості продуктів, розширення їх властивостей і областей застосування, зниження браку і рекламаций
3	Ідентифікація споживачів
4	Підвищення якості обслуговування споживачів, зростання швидкості доставки, зниження запасів
5	Оптимізація обсягів реалізації, задоволення потреб споживачів
6	Оптимізація показників і функціональності бізнес-процесів
7	Успішне позиціонування підприємства на ринку в довгостроковій перспективі, орієнтація на стратегію розвитку
8	Гнучкість і адаптивність

Таблиця 2. Проблеми реалізації контролінгу витрат на вітчизняних підприємствах України

Назва проблеми	Зміст проблеми
Історичні проблеми	
Велика кількість холдингових структур	Вимоги до знання специфіки кількох видів економічної діяльності та обліку їх при формуванні системи контролінгу
Відсутність формалізованих і впорядкованих організаційних структур і бізнес-процесів	Стартові позиції багатьох компаній з ще «плаваючою» організаційною структурою і не налагодженими бізнес-процесами
Відсутність ефективних комунікативних каналів	Інформація повинна бути достовірною, точною, своєчасною, повною і актуальною
Психологічні проблеми	
Вплив недовірливого ставлення до стереотипів західного досвіду управління	Складність адаптації західних інструментів і методів системи управління до умов функціонування українських підприємств, а також небажання керівників їх використання
Протистояння керівників і підлеглих будь-яких змін	Опір з боку співробітників змінам звичних систем управління, корпоративної культури і моделей поведінки
Організаційно-методичні проблеми	
Невідповідність західним нормам бухгалтерського обліку та відмінності в розмежуваннях	Недостатній перетин бухгалтерського та управлінського обліків
Трудомісткість	Необхідність підвищення трудової дисципліни, забезпечення порядку документообігу, своєчасні збір і передача інформації працівникам і внесення їх в систему
Ресурсомісткість	Виділення великих коштів на впровадження системи контролінгу відштовхує багато українських компаній
Відсутність розуміння сутності контролінгу та систематизованих знань в цій області	Відсутність належного навчання керівників і персоналу по вивченню впроваджуваних методів і технологій планування та обліку, в т. ч. Філософії контролінгу

Слід зазначити, що універсальних інструментів контролінгу витрат ще не створено. Кожен інструмент має як свої переваги, так і недоліки, що обмежують його застосування. Оптимальне рішення – паралельне використання придатних інструментів контролінгу витрат [1–2].

Так, наприклад, найбільш привабливими інструментами контролінгу витрат для застосування на молокопереробних підприємствах є *direct-costing* і *target-costing*.

Н. Н. Жилина і Т. С. Загідулліна класифікує проблеми в ході реалізації контролінгу на підприємстві за трьома категоріями: історичні, психологічні та організаційно-методичні (таблиця 2).

Висновки

На основі дослідження різних аспектів управління витратами можна виділити наступні результати впровадження системи контролінгу витрат для підприємств:

- планування поточної діяльності підприємства на основі аналізу витрат і прогнозування фінансових результатів, вибудовування моделі майбутнього фінансового стану підприємства;
- забезпечення поточного контролю і аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оцінка і контроль фінансових рішень, що впливають на витрати (на стадіях планування, бюджетування і реалізації);
- автоматизація функції обліку, контролю, аналізу витрат і планування діяльності підприємства;
- привернення уваги до стратегічно значимих об'єктів витрат і розрахунків їх собівартості в стратегічному плануванні і аналізі; виявлення носіїв витрат і регулювання витратоутворюючих чинників;
- моніторинг відхилень витрат від заданих значень, контроль витрат.

На основі вищевикладеного можна зробити наступний висновок, що контролінг витрат є необхідним інструментом, який дозволяє підвищити якість і оперативність фінансових рішень, прийнятих на підприємстві.

Список використаних джерел

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підручник / Сергій Федорович Голов. – 4-те вид. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
2. Жук В.М. Бухгалтерський інжиніринг / В.М. Жук // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-прак-

тичної інтернетконференції (21 лютого 2013 р.; м. Київ) / Відпов. за вип. Б.В. Мельничук. – К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – 534 с. – С.51–54.

3. Кірейцев Г.Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Г.Г. Кірейцев, В.А. Нехай // Облік і фінанси АПК. – 2009. – №3. – С.84–90.

4. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.

5. Чумаченко М. Г. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / М. Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 3–7.

References

1. Golov S.F. Upravlińs'kij obli'k: pi'druchnik / Sergi'j Fedorovich Golov. – 4-te vid. – K.: Li'bra, 2008. – 704 s.
2. Zhuk V.M. Bukhgalters'kij ińzhini'ring / V.M. Zhuk // Zrostannya roli' bukhgalters'kogo obli'ku v suchasni'j ekonomi'cz'i: zbi'rník tez ta dopovi'dej I Mi'zhnarodnoyi nauko-vo-praktichnoyi ińternetkonferenci'i (21 lyutogo 2013 r.; m. Kyiv) / Vi'dpov. za vip. B.V. Mel'nichuk. – K.: TOV «Vseukrayins'kij iństitut prava i' oczińki», 2013. – 534 s. – S.51–54.
3. Ki'rejczev G.G. Obli'kovo-anali'tichna sistema si'l's'kogospodars'kogo pi'dpriyemstva v umovakh antikrizovogo upravlińnya / G.G. Ki'rejczev, V.A. Nekhaj // Obli'k i' fi'nansi APK. – 2009. – #3. – S.84–90.
4. Tereshhenko O.O. Fi'nansovij kontrolińg / O.O. Tereshhenko, N.D. Babyak. – K.: KNEU, 2013. – 407 s.
5. Chumachenko M. G. Diskusi'jni' problemi obli'ku vitrat i' kal'kulyuvannya sobi'vartosti' produkci'i / M. Chumachenko, I'. Bi'lousova // Bukhgalters'kij obli'k i' audit. – 2008. – # 10. – S. 3–7.

Дані про автора

Іванюта Тетяна Миколаївна,

к.е.н., доцент, Національного університету харчових технологій

e-mail: te_ta_na@ukr.net

Данные об авторе

Иванюта Татьяна Николаевна,

к.э.н., доцент, Национального университета пищевых технологий

e-mail: te_ta_na@ukr.net

Data about author

Tetyana Ivanyuta,

Ph.D., Associate Professor, National University of Food Technology

e-mail: te_ta_na@ukr.net

Визначення інформаційних потоків системи бухгалтерського обліку в умовах стратегічного управління підприємством

Предметом дослідження є визначення інформаційних потоків системи бухгалтерського обліку в умовах стратегічного управління підприємством.

Мета дослідження – визначити концепцію відповідальності за достовірність інформації на основі принципів місця її виникнення та визначити основні механізми й інструменти врахування в системі бухгалтерського обліку інформаційних потоків в процесі стратегічного управління підприємством.

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

Результати роботи. У статті окреслено основні вимоги до вихідної інформації системи бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління підприємством. Визначено концепцію відповідальності за достовірність інформації за принципом місця виникнення або збору інформації. Наведено перелік основних єдиних принципів збору інформації й обробки даних в інформаційному просторі підприємства.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки. Важливим моментом у забезпеченні процесу ефективної роботи системи бухгалтерського обліку та стратегічного управління є питання регулювання інформаційних потоків та контролю за джерелами виникнення інформації. Для вирішення даного питання досліджено концепцію відповідальності за достовірність інформації за принципом місця виникнення або збору інформації; перелік єдиних принципів збору інформації й обробки даних в інформаційному просторі підприємства; основні вимоги до вихідної інформації системи бухгалтерського обліку; вимоги до процедури; зберігання даних у базі даних («сховищі даних»). Упорядкування інформації за допомогою такого інструменту як база даних або сховище даних дає можливість підприємству, використовуючи дану інформацію, ефективно керувати ситуацією.

Ключові слова: бухгалтерський облік, підприємство, стратегічне управління, інформація, достовірність, персонал, ефективність, конкурентоспроможність, відповідальність.

ЮГАС Е.Ф.
ШЕЛЕМОН Л.М.

Определение информационных потоков системы бухгалтерского учета в условиях стратегического управления предприятием

Предметом исследования является определение информационных потоков системы бухгалтерского учета в условиях стратегического управления предприятием.

Цель исследования – определить концепцию ответственности за достоверность информации на основе принципов места ее возникновения и определить основные механизмы и инструменты учета в системе бухгалтерского учета информационных потоков в процессе стратегического управления предприятием.

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

Результаты работы. В статье обозначены основные требования к исходной информации системы бухгалтерского учета с целью стратегического управления предприятием. Определена концепция ответственности за достоверность информации по принципу места возникновения или сбора информации. Приведен перечень основных единых принципов сбора информации и обработки данных в информационном пространстве предприятия.

Выводы. Результаты проведенного исследования стали следующие выводы. Важным моментом в обеспечении процесса эффективной работы системы бухгалтерского учета и стратегического управления является вопрос регулирования информационных потоков и контроля за источниками возникновения информации. Для решения данного вопроса исследована концепция ответственности за достоверность информации по принципу мест возникновения или сбора информации; перечень единых принципов сбора информации и обработки данных в информационном пространстве предприятия; основные требования к исходной информации системы бухгалтерского учета; требования к процедуре хранения данных в базе данных («хранилище данных»). Упорядочение информации с помощью такого инструмента как база данных или хранилище данных дает возможность предприятию, используя данную информацию, эффективно управлять ситуацией.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, предприятие, стратегическое управление, информация, достоверность, персонал, эффективность, конкурентоспособность, ответственность.

YUHAS E.F.
SHELEMON L.M.

Determining the information flows of the accounting system in terms of strategic management of the enterprise

The subject of the study is to determine the information flows of the accounting system in terms of strategic management of the enterprise.

The purpose of the study is to determine the concept of responsibility for the accuracy of information based on the principles of its origin and to identify the main mechanisms and tools for accounting in the accounting system of information flows in the process of strategic management.

Research methods. The dialectical method of scientific cognition, the method of analysis and synthesis, the comparative method, the method of generalization of data are used in the work.

Results of work. The paper outlines the basic requirements for the source information of the accounting system for the purpose of strategic management of the enterprise. The concept of responsibility for the accuracy of information on the principle of the place of origin or collection of information is defined. The list of the basic uniform principles of gathering of the information and data processing in information space of the enterprise is resulted.

Conclusions. The results of the study were the following conclusions. An important point in ensuring the process of effective operation of the accounting system and strategic management is the regulation of information flows and control over the sources of information occurrence. To resolve this issue, the concept of responsibility for the accuracy of information on the principle of places of origin or collection of information; a list of common principles of information collection and data processing in the information space of the enterprise, basic requirements for the source information of the accounting system; requirements for the procedure of data storage in the database («data warehouse»). Organizing information with a tool such as a database or data warehouse allows the company to use this information to effectively manage the situation.

Key words: accounting, enterprise, strategic management, information, reliability, personnel, efficiency, competitiveness, responsibility.

Постановка проблеми. Існування і ефективна робота системи бухгалтерського обліку і управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання можливо тільки за рахунок налагодження відповідної інформаційної системи. Обсяги інформації, що потрапляють до інформаційного поля підприємства сягають значних обсягів, опрацювання яких штатними працівниками в ручному режимі є практично неможливим, а збільшення штату задля вирішення даного завдання є

неефективним. Використання інформаційних технологій є єдиним шляхом для вирішення завдання підкорення інформаційних потоків. Ще гостріше питання стає у разі коли на підприємстві прийнято ідеологію стратегічного управління. Інформаційна система, що призвана задовольнити вимоги системи бухгалтерського обліку і управління повинна відповідати певним стандартам.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У дослідження теорії бухгалтерського обліку

та його управлінського напрямку зробили значний внесок багато вітчизняних та зарубіжних учених і практиків. Серед вітчизняних авторів слід відзначити: Ф.Ф. Бутинця, А.М. Герасимовича, Л.М. Кіндрацьку, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, Ю.Я. Литвина, М.Г. Чумаченка, а також зарубіжних вчених: Х. Андерсона, А. Апчерча, Р.В. Віла, К. Дурі, М.Р. Метью, Б. Райана, Е.С. Хендрікса. Праці більшості вітчизняних вчених присвячені вивченню та опрацюванню методології і організації бухгалтерського обліку в аспекті поточного управління. Водночас питання методології та організації бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління є проблемними та потребують вирішення на теоретичному та практичному рівні.

Мета статті – визначити концепцію відповідальності за достовірність інформації на основі принципів місця її виникнення та визначити основні механізми й інструменти врахування в системі бухгалтерського обліку інформаційних потоків в процесі стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Процес стратегічного управління підприємством базується на обробці величезної кількості різноманітної інформації. Велику питому вагу в загальному інформаційному потоці відіграє облікова інформація. Бухгалтери-аналітики та бухгалтери-менеджери беруть участь у процесі управління і є його невід'ємною складовою, проте основним їхнім завданням є саме забезпечення інформацією та її інтерпретація з метою прийняття стратегічних управлінських рішень всією командою керівників.

Основним завданням бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління підприємством є саме обґрунтування прийняття всієї множини управлінських рішень. Бухгалтерський облік повинен забезпечити надання необхідної інформації у потрібний час потрібним людям (менеджерам). Також від системи бухгалтерського обліку вимагається надання прогнозів можливих наслідків тих чи інших рішень. У разі, коли маса статистичної інформації за минулі періоди містить інформацію про певні стандартні однотипні господарські ситуації, класичні (стандартні) стратегічні рішення і наслідки від їх прийняття, то в цьому разі прогнозні варіанти розгортання подій будуть досить точними і на їх базі можна приймати вірні стратегічні рішення.

Завдяки економічному і технічному прогресу сучасний бухгалтерський облік здатний аналізувати й моделювати істотні взаємозв'язки і прогнозувати результати певних комбінацій внутрішніх і зовнішніх чинників, що в значній мірі впливає на успіх стратегії бізнесу. Таким чином, бухгалтерський облік (особливо в частині управлінського напрямку) може внести значний позитивний внесок у стратегічний менеджмент [10, с. 5 – 17].

Виходячи зі ступеня мотивації, вищі менеджери, в цілях реалізації бізнес-плану, прагнуть ухвалення стратегічних рішень на користь організації, і це слід враховувати при модернізації існуючої на підприємстві системи бухгалтерського обліку. Отже, основні вимоги до вихідної інформації системи бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління підприємством можна сформулювати як: інформація, що подається, повинна бути обробленою і підготовленою, а не бути простим набором даних; фінансова та нефінансова інформація повинна надаватися у зручній для сприйняття формі; повинна надаватися тільки потрібна (цільова) інформація; інформація повинна бути надана у формі підготовлених конкретних цільових звітів з теми окремих рішень.

Зрозумілим є те, що для цього повинні існувати можливості дуже швидкої обробки масиву різноманітних даних. У значній мірі така можливість виникає на основі поєднання комп'ютерної бази даних і попереднього аналізу потенційних видів стратегічних рішень, який дозволяє визначити характер потрібної інформації. Отже, система бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління підприємством повинна забезпечити збір необроблених даних і здійснити такий попередній аналіз з метою підготовки базової фінансової і нефінансової інформації для ухвалення майбутніх стратегічних рішень.

Дуже поширеною є проблема, що полягає у визначенні конкретних підрозділів і відділів, які повинні відповідати за збір, реєстрацію, облік, аналіз, передачу основної інформації для прийняття стратегічних рішень. Найголовніше – визначити, хто відповідає за зміст і надійність інформації, що потрапила в систему управління. Відповідальність за достовірність інформації повинні нести підрозділи, які є місцем виникнення або збору інформації. Система бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління підприємством повинна надати інструментарій реєстрації та обліку, накопичення, збереження інформації, а також можливості доступу до неї певним особам. Зрозуміло, що

така система має значні переваги, оскільки автоматично й точно збирає дані, необхідні для ухвалення майбутніх стратегічних рішень. Крім того, при цьому не збільшується робоче навантаження на окремий відділ підприємства. Навпаки, завдяки цій системі вивільняються досвідчені аналітики, які можуть зосередитися на аналізі одержаної таким чином фінансової та нефінансової інформації. Процес збору даних для стратегічного управління підприємством повинен бути максимально автоматизованим, таким, щоб уведення даних не припускало додаткове навантаження при використанні інформації для інших цілей.

Різні відділи управління час від часу проводять різноманітні дослідження з кола питань, пов'язаних із їхньою безпосередньою діяльністю. Навіть з урахуванням, що окремі дослідження проводяться тільки час від часу, все ж таки створюється інформаційна база так званих «базових» даних, від яких, у разі потреби, можна відштовхнутися. Те ж саме можна сказати і відносно зовнішньої інформації. Багато підприємств мають у розпорядженні великий обсяг порівняльних даних про конкурентів, клієнтів і постачальників. У зв'язку з цим проблема використання системи бухгалтерського обліку з метою стратегічного управління підприємством полягає у зведенні воедино інформації з окремих джерел та її інтеграції у вживану на практиці загальну базу даних. Важливо так змінити виробничу культуру на підприємстві, щоб система обліку розглядалася не як засіб розподілу провину за невірні дії, а як чинник накопичення досвіду. Співпрацю можна також стимулювати, демонструючи той факт, що інтегрована система дає усім зацікавленим сторонам кращу інформацію, ніж вони в даний час одержують, проводячи свій власний аналіз [10, с. 425].

Висновки

Важливим моментом у забезпеченні процесу ефективної роботи системи бухгалтерського обліку та стратегічного управління є питання регулювання інформаційних потоків та контролю за джерелами виникнення інформації. Для вирішення даного питання досліджено: концепцію відповідальності за достовірність інформації за принципом місць виникнення або збору інформації; перелік єдиних принципів збору інформації й обробки даних в інформаційному просторі підприємства; основні вимоги до вихідної інформації систе-

ми бухгалтерського обліку; вимоги до процедури зберігання даних у базі даних (сховищі даних). В основі концепції зберігання даних покладено дві основні ідеї – інтеграція роз'єднаних деталізованих даних у єдиному сховищі і розподіл наборів даних і додатків, що використовуються для оперативної обробки і для вирішення завдань аналізу.

Список використаних джерел

1. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление: Бизнес- стратегии для успешного менеджмента / [под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского; пер. с англ. С. Жильцов]. 6-е изд. СПб: Питер, 2002. 544 с.
2. Велесько Е. И., Быков А. А., Дражек З. Стратегическое управление: практика принятия системных решений: учеб. пособие. Мн.: Тэхналогія; Изд-во БГЭУ, 1997. 199 с.
3. Гаврилко П. П., Колодійчук А. В., Черторижський В. М. Фактори інноваційного розвитку промисловості // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2011. Вип. 21 (11). С. 201–205.
4. Долішній І. М., Колодійчук А. В. Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві // Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20 (5). С. 211–216.
5. Колодійчук А. В., Пісний В. М. Особливості функціонування машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (13). С. 172–178.
6. Колодійчук А. В. Інформація як фактор інноваційного розвитку економіки. Формування ринкових відносин в Україні. 2012. №5/1(132). С. 58–62.
7. Колодійчук А. В., Пісний В. М., Семчук Ж. В. Сутність інновацій, структура та основні етапи інноваційного процесу. Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (9). С. 191–196.
8. Сопільник Л. І., Колодійчук А. В. Управління конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України // Науковий вісник НЛТУ України. 2009. Вип. 19 (10). С. 222–227.
9. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України. К.: А.С.К. 2000. 784 с.
10. Уорд К. Стратегический управленческий учет. [Перевод с англ.]. М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2002. 448 с.

References

1. Aaker, D. A. (2002). Strategicheskoye rynochnoye upravleniye: Biznes- strategii dlya uspeshnogo menedzhmenta [Strategic market management: Business strategies for successful management]. Translated from English. St. Petersburg: Peter. [in Russian].

2. Velesko, Ye. I., Bykov, A. A., & Drazhek, Z. (1997). Strategicheskoye upravleniye: praktika prinyatiya sistemnykh resheniy [Strategic management: the practice of making systemic decisions]: Textbook: Minsk: Tekhnologiya; Publishing house BSEU. [in Russian].

3. Havrylko, P. P., Kolodiychuk, A. V., & Chertoryzhskyy, V. M. (2011). Faktory innovatsiynoho rozvytku promyslovosti [Factors of innovation development of industry]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 21 (11) (pp. 201–205). [in Ukrainian].

4. Dolishniy, I. M., & Kolodiychuk A. V. (2010). Motyvatsiya personalu yak ob'ekt upravlinnya na pidpryyemstvi [Motivation of the personnel as an object of management in the enterprise]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 20 (5) (pp. 211–216). [in Ukrainian].

5. Kolodiychuk, A. V., & Pisnyy, V. M. (2009). Osoblyvosti funktsionuvannya mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Features of functioning of machine-building enterprises at the current stage of development of the economy of Ukraine]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (13) (pp. 172–178). [in Ukrainian].

6. Kolodiychuk, A. V. (2012). Informatsiya yak faktor innovatsiynoho rozvytku ekonomiky [Information as a factor of innovation development of the economy]. In Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini [Formation of market relations in Ukraine]: Vol. 5/1(132) (pp. 58–62). [in Ukrainian].

7. 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].

8. Sopilnyk, L. I., & Kolodiychuk, A. V. (2009). Upravlinnya konkurentospromozhnistyu mashynobudivnykh pidpryyemstv na suchasnomu etapi rozvytku ekonomiky Ukrayiny [Management of competitiveness of machine-building enterprises at the present stage of development of Ukrainian economy]. In Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (9) (pp. 191–196). [in Ukrainian].

iny [Scientific Bulletin of National Forestry University of Ukraine]: Vol. 19 (10) (pp. 222–227). [in Ukrainian].

9. Tkachenko, N. M. (2000). Bukhholders'kyi finansovyy oblik na pidpryyemstvakh Ukrayiny [Financial accounting at the enterprises of Ukraine]. Kyiv: A. S. K. [in Ukrainian].

10. Ward, K. (2002). Strategicheskyy upravlencheskiy uchet [Strategic management accounting]. [Translated from English]. Moscow: Olymp–business. [in Russian].

Дані про авторів

Югас Еріка Федорівна,

к.е.н., доцент, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Шелемон Любов Михайлівна,

викладач, Ужгородський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Данные об авторах

Югас Эрика Федоровна,

к.э.н., доцент, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Шелемон Любовь Михайловна,

преподаватель, Ужгородский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета
e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Data about the authors

Erika Yuhas,

Ph.D., Associate Professor, Uzhhorod Institute of Trade and Economics, Kyiv National University of Trade and Economics

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Lyubov Shelemon,

Lecturer, Uzhhorod Institute of Trade and Economics, Kyiv National University of Trade and Economics

e-mail: info@utei-knteu.org.ua

Методика обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення цільового рівня результативності операційних бізнес-процесів будівельного підприємства

Предметом дослідження є сукупність теоретичних засад, методичних підходів та прикладних аспектів управління стратегічною результативністю будівельних підприємств.

Метою роботи є поглиблення теоретичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо управління результативністю будівельних підприємств на стратегічному рівні.

Методи дослідження. Для досягнення мети та вирішення конкретних завдань використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема: діалектичний та історичний методи наукового пізнання, аналізу і синтезу (з метою дослідження генезису теорій ефективності та результативності, змістовності вимірювання та управління результативністю підприємств); метод системного аналізу (для узагальнення наукових підходів до визначення результативності, обґрунтування системології управління результативністю підприємства); морфологічно-семантичний метод (для виокремлення критеріїв результативності).

Результати роботи. Запропоновано багатокритеріальний комплекс методичних підходів до розробки та реалізації процесу управління стратегічною результативністю підприємств, спрямованого на досягнення максимально можливих результатів діяльності та гнучку адаптацію до викликів динамічного зовнішнього середовища, що передбачає ідентифікацію факторів впливу на стратегічну результативність, обґрунтування принципів та інструментарію її вимірювання, визначення діапазону покращення стратегічної результативності, прийняття управлінських рішень щодо напрямів стратегічних змін, а також формування механізму забезпечення максимально можливої стратегічної результативності та його імплементація в практичну діяльність.

Галузь застосування результатів. Методологічні розробки є удосконаленням існуючих методологій стратегічного управління, управління проектами, економічного аналізу та інвестиційного менеджменту.

Висновки. Набуло подальшого розвитку методичне забезпечення процесу вимірювання стратегічної результативності підприємств будівельної галузі на основі структурної декомпозиції відповідних показників за трьома перспективами: фінансова результативність; підприємницький потенціал та соціо-орієнтоване управління, що відображають досягнення стратегічно значимих факторів успіху (прибутковості, інноваційності, конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та відповідності принципам сталого розвитку і корпоративної соціальної відповідальності), виявлених шляхом постійного моніторингу кращих практик результативної діяльності, використання якого налаштовує процес управління стратегічною результативністю на адаптацію до мінливих умов функціонування підприємств.

Ключові слова: будівельне підприємство, менеджмент, стратегія, результативність, інвестиційно-будівельний проект.

КУЧЕРЕНКО А.І.

КУШНИР І.І.

РЫЖАКОВ Д.А.

Методика обоснования управленческих решений по обеспечению целевого уровня результативности операционных бизнес-процессов строительного предприятия

Предметом исследования является совокупность теоретических основ, методических подходов и прикладных аспектов управления стратегической результативности строительных предприятий.

Целью работы является углубление теоретических основ и разработка практических рекомендаций по управлению результативностью строительных предприятий на стратегическом уровне.

Методы исследования. Для достижения цели и решения конкретных задач использован комплекс общенаучных и специальных методов, в частности: диалектический и исторический методы научного познания, анализа и синтеза (с целью исследования генезиса теорий эффективности и результативности, содержательности измерения и управления результативностью предприятий); метод системного анализа (для обобщения научных подходов к определению результативности, обоснование системологии управления результативностью предприятия); морфологически–семантический метод (для выделения критериев результативности).

Результаты работы. Предложено многокритериальный комплекс методических подходов к разработке и реализации процесса управления стратегической результативностью предприятий, направленного на достижение максимально возможных результатов деятельности и гибкую адаптацию к вызовам динамично внешней среды, предусматривает идентификацию факторов влияния на стратегическую результативность, обоснование принципов и инструментария ее измерения, определения диапазона улучшения стратегической результативности, принятия управленческих решений относительно направлений стратегических изменений, а также формирование механизма обеспечения максимально возможной стратегической результативности и его имплементации в практическую деятельность.

Область применения результатов. Методологические разработки являются усовершенствованием существующих методологий стратегического управления, управления проектами, экономического анализа и инвестиционного менеджмента.

Выводы. Получило дальнейшее развитие методическое обеспечение процесса измерения стратегической результативности предприятий строительной отрасли на основе структурной декомпозиции соответствующих показателей по трем перспективам: финансовая результативность; предпринимательский потенциал и социо–ориентированное управление, отражающие достижения стратегически значимых факторов успеха (доходности, инновационности, конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и соответствия принципам устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности), выявленных путем постоянного мониторинга лучших практик результативной деятельности, использование которого настраивает процесс управления стратегической результативностью на адаптацию к меняющимся условиям функционирования предприятий.

Ключевые слова: строительное предприятие, менеджмент, стратегия, результативность, инвестиционно–строительный проект.

KUCHERENKO O.I.

KUSHNIR I.I.

RYZHAKOV D.A.

Methods of substantiation of management decisions to ensure the target level of efficiency of operational business processes of the construction company

The subject of the study is a set of theoretical principles, methodological approaches and applied aspects of strategic performance management of construction companies.

The aim of the work is to deepen the theoretical foundations and develop practical recommendations for managing the performance of construction companies at the strategic level.

Research methods. To achieve the goal and solve specific problems used a set of general and special methods, including: dialectical and historical methods of scientific knowledge, analysis and synthesis (to study the genesis of theories of efficiency and effectiveness, content measurement and performance management); method of system analysis (for generalization of scientific approaches to determining the effectiveness, substantiation of the system of enterprise performance management); morphological and semantic method (to identify performance criteria).

Results of work. *A multi-criteria set of methodological approaches to the development and implementation of the process of strategic performance management, aimed at achieving the maximum possible results and flexible adaptation to the challenges of a dynamic environment, which identifies factors influencing strategic performance, substantiation of principles and tools for measuring, determining the range strategic effectiveness, management decisions on areas of strategic change, as well as the formation of a mechanism to ensure the maximum possible strategic effectiveness and its implementation in practice.*

Field of application of results. *Methodological developments are an improvement of existing methodologies of strategic management, project management, economic analysis and investment management.*

Conclusions. *The methodological support of the process of measuring the strategic effectiveness of construction companies on the basis of structural decomposition of the relevant indicators according to three perspectives has been further developed: financial efficiency; entrepreneurial potential and socio-oriented management, reflecting the achievement of strategically important success factors (profitability, innovation, competitiveness, investment attractiveness and compliance with the principles of sustainable development and corporate social responsibility), identified by continuous monitoring of best management practices, the use of which effectiveness in adapting to changing operating conditions of enterprises.*

Key words: *construction enterprise, management, strategy, efficiency, investment and construction project.*

Formulation of the problem. The primary task of business entities in modern business conditions is to maintain stability and survival in a competitive and highly turbulent global environment. The open and dynamic nature of enterprises, the contradictory goals of their individual subsystems determine the constant need for change, which directly affects the ability to survive. Demands for change are generated both inside the company in the form of needs and expectations of employees, and in the external environment in the form of increasing competition, technological innovation, changes in legislation, pressure from political and social factors and more. A number of companies implement such changes after these requirements have the effect of deteriorating their performance, while others seek to anticipate the risks of such pressure and make the necessary changes as a precaution.

This poses three main tasks for the management of enterprises: first, the satisfaction of consumer and social interests, secondly, managing the processes of formation and maintenance of sustainable competitive advantages and, thirdly, maintaining investor confidence. To solve these problems, there is a need to manage performance at different levels of management and create appropriate tools.

The aim of the article is to deepen the theoretical foundations and develop practical recommendations for managing the performance of construction companies at the strategic level.

To achieve this goal, the following tasks were set and solved:

- to reveal the theoretical basis for the formation of modern theory of effectiveness;
- to diagnose the financial aspects of ensuring the effectiveness of enterprises in the sectoral context;
- to adapt the process of strategic performance management in accordance with the conditions of operation of construction companies.

Presenting main material. Theoretical and methodological basis for determining the essence of the effectiveness of the enterprise was the study of the genesis of theories of efficiency and economic efficiency. Based on the analysis of theoretical and applied work on performance, the author found that the conceptual and categorical apparatus of enterprise performance is not yet established, in particular, there is a synonymization of different content terms of efficiency and effectiveness. Systematization of scientific approaches to the definition of these key categories and analysis of the relationship between them make it possible to separate them meaningfully. According to the results of research on the evolution of performance theory, seven main approaches to the disclosure of its content with the definition of their compliance with scientific schools, namely: cost (Austrian school), target (marginalism), process (school of administrative management), coherent (resource theory and institutionalism), con-

sumer-oriented (neo-institutionalism, Stockholm school), cognitive (neoclassical American school of competitiveness theory) and synergistic (modern neo-economic theory). It is established that in the process of development of the theory of efficiency these scientific approaches were transformed from fundamental, aimed at revealing the essence of effectiveness, into synthetic, focused on finding the content of the term and mechanisms for its achievement. The formation of a synergistic approach allows us to consider the effectiveness of the enterprise through a system of values that meet the needs of social development, and define it as a combined ability of the enterprise to perform the functions of goal setting and goal-setting on the basis of economy and factor conditionality.

As practice shows, the issues of scientific substantiation [1–8] and creation of an original, adapted to domestic conditions of management strategic management system taking into account the state and trends of the environment of investment and construction projects, as well as the strategic potential of construction companies remain unresolved.

Systematization of scientific views on the essence of effectiveness has enabled the further development and expansion of classification features of this category. Based on the need to ensure the results of activities to the established organizational goals by management levels, the typology of species was supplemented by the division of performance into strategic, operational and current.

The paper substantiates the importance of understanding strategic effectiveness as the ability of the enterprise to ensure the maximum level of consistency of the results of its activities with their targets on the key factors of success of the strategy. It is proposed to measure strategic effectiveness on the basis of a methodological approach that allows to establish and compare its target and actual values, identify the range of improvement and form a mechanism for achieving better performance.

It is established that the tools for measuring performance have been transformed from the traditional analysis of financial statements to the use of multiple criteria for achieving value for stakeholders, which form a certain system of performance indicators. Based on the results of the analysis of measurement systems and models, they are classified according to their content-evolutionary feature into: traditional systems of indicators with divi-

sion into logical-deductive and empirical-inductive; innovative «performance measurement models» with a division into models with vertical-hierarchical structure, models with value / process-oriented structure, models of business excellence, models with balanced / tabular structure, and stable and resource-efficient systems for measuring business performance. Based on in-depth analysis, the main characteristics of the studied performance measurement systems are determined by criteria: depth of detail and breadth of coverage of all areas of the enterprise, clarity and ease of implementation and application, implementation in the process of strategic planning, balance, stakeholder focus, dynamic adaptability, –consecutive relationships, target consistency. It is proved that such characteristics are relevant to modern challenges of the operating environment, and can be used as a kind of standards in the development of a methodological approach to measuring strategic performance.

However, the most significant sources and nature of such signals can be identified. Factors that must be considered when determining the strengths and weaknesses of the enterprise, its capabilities and threats are determined as follows (Table) [3].

Thus, SWOT-analysis is a general picture of the internal situation and is of great importance for the development of optimal strategy. The strengths of the company form the foundation for developing a strategy for its development. No less important is the procedure for identifying the weaknesses of the enterprise – these are areas of special attention. The strengths of the enterprise are its features that allow to determine and form competitive advantages. Weaknesses of the enterprise are those indicators that determine its competitive vulnerability [3–4]. The process of transformation of Ukraine's economy over the past two decades has exacerbated the problem of ensuring the competitive advantages of construction companies. This circumstance is since the process of attracting investment resources necessary for the innovative development of construction companies which was not provided. Obviously, compared to enterprises in other industries of the country, construction companies are less attractive to investors for a number of reasons:

- for a construction company is characterized by larger capital investments with a longer payback period;
- a feature of the organization of a construction company is a high level of knowledge-intensive products

Matrix of SWOT-analysis of researched enterprises

Potential internal strengths	Potential internal weaknesses
Full competence in key areas	Lack of a clear strategic direction of development
Adequate financial resources	Obsolete fixed assets
Good impression of the company from buyers	Insufficient profitability
Recognized market leader	Lack of competent and far-sighted management
Well-thought-out strategies in functional areas	Lack of some experience and competence
Possibilities of using scale effect	Weak implementation of the strategy
Protection against competitive pressure	Many internal operational problems
Own technology	Lag of research and development
Cost advantage	The range is too narrow
Better advertising	Low market reputation
Product improvement	Weak distribution network
Good management	Insufficient experience in marketing
Great production capacity	Higher unit costs than competitors
Excellent technological skills	Other
Other	
Potential external opportunities	Potential external threats
Ability to serve additional groups of consumers or penetrate new markets or market segments	Entering the market of foreign competitors with lower costs
Ability to expand the product range to meet customer demand in a wider range	Growth in sales of substitute products
Ability to transfer experience and technological know-how to a new product or business	Slowing market growth
Back and forth integration	Adverse change in foreign exchange rates and foreign government policies in foreign trade
Overcoming trade barriers in attractive foreign markets	Expensive legal requirements
Weakening the position of competing firms	High dependence on declining demand and the stage of the business development life cycle
The possibility of rapid development due to the sharp increase in market demand	The growth of market power of consumers or suppliers
The emergence of new technologies	Changing needs and tastes of buyers
Other	Adverse demographic change, more

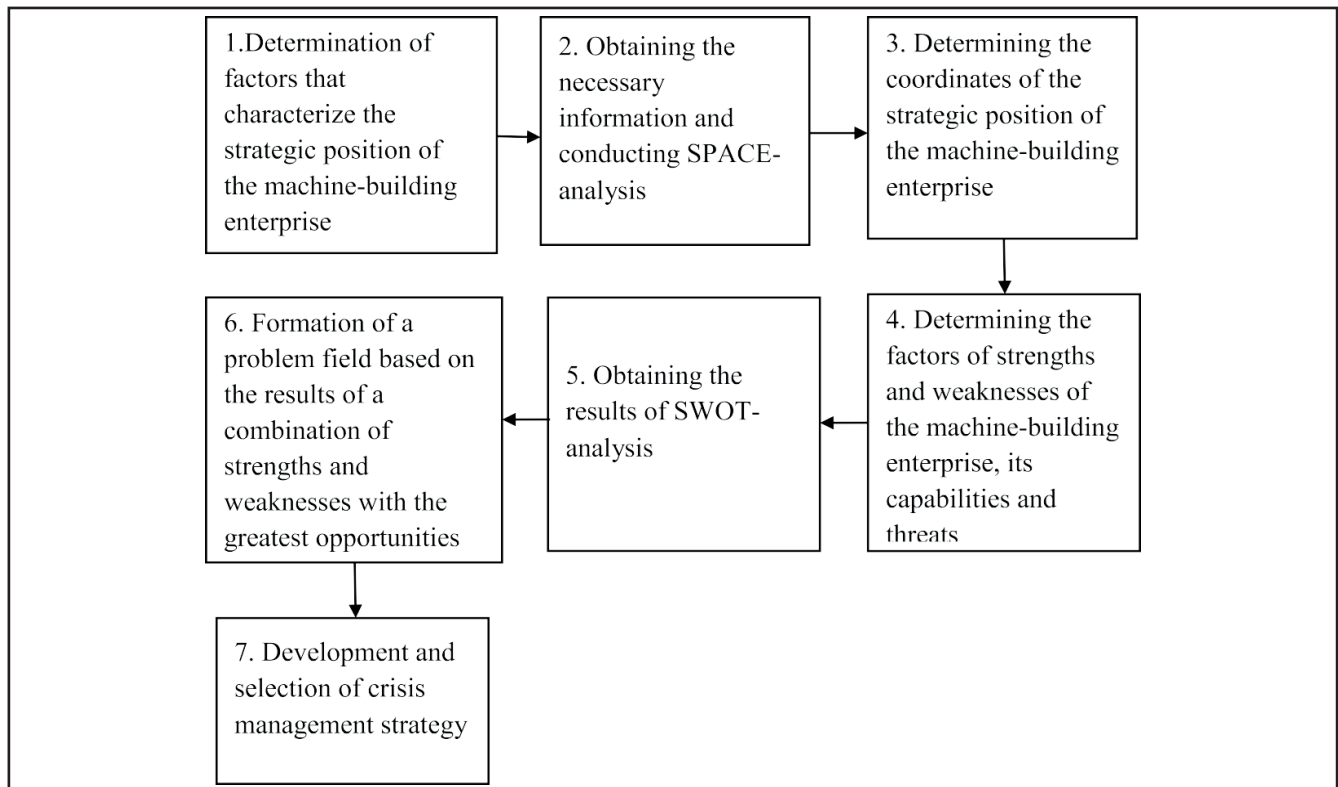
and long cycles of its production and sale which significantly slows down the turnover of current assets.

Analysis of the factors that determine changes in the external environment showed that the external environment affects the activities of construction companies. This suggests the need for constant monitoring of changes in the external environment, determining its impact on the financial condition of enterprises and timely adjustment of development strategies. Particular attention should be paid to factors such as demand, government activities, the financial market and the foreign economic environment. Changes in these parameters should be considered when developing effective crisis strategies [5].

Positive or negative changes in the above environmental factors cause additional opportunities or threats to construction companies. Rational use of opportunities can significantly improve the

financial condition and strengthen the competitive position of domestic construction companies in the market while ignoring the threats can lead to a crisis in the enterprise. Based on the conducted research the following stages of monitoring of external and internal environment of the construction enterprises are offered (figure).

It should be noted that the monitoring of the internal and external environment allows to diagnose early signals of the beginning of the crisis in the processes of functioning and development of construction enterprises. Therefore, we can conclude that the integrated use of SPACE-analysis and SWOT-analysis for monitoring allows to determine the market position of construction companies in a competitive environment and assess its competitive advantages, strengths and weaknesses, opportunities and threats.



Stages of monitoring the external and internal environment of construction companies

Monitoring the key factors of SWOT-analysis allows to develop effective anti-crisis management strategies that support the constant readiness of construction companies for the crisis and adjust them to changes in the external and internal environment. Thus, an improved approach to monitoring the internal and external environment of enterprises on the basis of integrated use of SPACE-analysis and SWOT-analysis allows to identify the manifestations of crisis situations and adjust development strategies.

The cost of the construction object is directly related to the applied technologies of construction organization and technical solutions. As mentioned earlier, innovative technologies can reduce the cost of production and, consequently, the final cost of construction products. The possibility of implementing and applying innovations in the construction industry depends on the existing external and internal environment. In the first section, the author proposes a classification of factors influencing the formation of the innovative potential of the construction company.

Conclusions

It is proposed to form the structure of measuring the level of strategic effectiveness on the basis of hierarchical cascading of performance indicators. It

is argued that the projection of measurement perspectives should be based on the principle of synergistic use of methodological tools of continuous improvement systems, integrated models of life cycle measurement of performance and intensified model of corporate social responsibility, which reflects the modern three-pronged ideology of sustainable development and resource efficiency.

According to the results of systemology of the process of strategic performance management as a complex adaptive social system, such inherent system-adaptive components as: ontological – internal culture, organizational structure, decision-making model; teleological – objects of the environment for which goals are set; genetic – time factor: adaptability and constant improvement to the transformational conditions of the enterprise; functional – a specific methodology, which in combination allows to take into account the peculiarities of the environment.

References

1. Ryzhakova, G. (2013). Alternative analytical tools for ensuring the economic security of public investment in construction projects. Management of complex systems development. no. 16, 203 – 208.
2. Іу. Chupryna, V. Pokolenko, M. Horbach, O. Bolebrukh, D. Hrabchak. – Model of strategic analysis of

formation and administration of investment activity of stockholder construction company. Scientific Journal of Astana IT University, Volume 3, September 2020, pp 51–62 DOI: 10.37943/AITU.2020.19.30.005

3. Stetsenko, S., Hryhorovskiy, P. Ye., Menejljuk, O. I., Khyzhniak, V. O., & Ryzhakova, G. M. Multiple criteria models for proving investment and construction project efficiency. Organizational and technological model engineering in the construction industry: collective monograph – Lviv–Torun Liha–Pres. SENSE.

4. Belenkova, O.Yu., & Shaotsin, G. (2016). System of management of efficiency of reconstruction of housing stock on the basis of economic development. Standardization of engineering construction. 1, 356–357.

5. Kulikov, P., Ryzhakova, G., Honcharenko, T., Ryzhakov, D., Malykhina, O. Olap-tools for the formation of connected and diversified production and project management systems International Journal of Advanced Trends in Computer Science and Engineering, 2020, 9(5), pp. 8670–8676.

6. D. Chernyshev, I. Ivakhnenko, G. Ryzhakova, K. Predun, «Implementation of principles of biosphere compatibility in the practice of ecological construction in Ukraine» in International Journal of Engineering & Technology, UAE: Science Publishing Corporation, 2018– Vol 10, No 3.2: Special Issue 2, pp. 584–586.

7. Honcharenko, T., Ryzhakova, G., Borodavka, Y. Method for representing spatial information of topological relations based on a multidimensional data model ARPJ Journal of Engineering and Applied Sciences, 2021, 16(7), стр. 802–809.

8. G. Ryzhakova, D. Ryzhakov, S. Petrukha, T., Ishchenko, T., Honcharenko, «The innovative technology for modeling management business process of the enterprise», in International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE), Volume–8 Issue–4, November 2019, pp. 4024–4033. [Online]. Available: <https://www.ijrte.org/wp-content/uploads/papers/v8i4/D8356118419.pdf>

Дані про авторів

Кучеренко Олександр Іванович,

здобувач кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури
e-mail: taqm@ukr.net

Кушнір Ілля Ігорович,

здобувач кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури
e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Рижаків Дмитро Андрійович,

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури
e-mail: ryzhakov da@knuba.edu.ua

Данные об авторах

Кучеренко Александр Иванович,

соискатель кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры
e-mail: taqm@ukr.net

Кушнир Илья Игоревич,

соискатель кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры
e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Рыжаків Дмитрий Андреевич,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента в строительстве, Киевский национальный университет строительства и архитектуры
e-mail: ryzhakov da@knuba.edu.ua

Data about the authors

Oleksandr Kucherenko,

applicant for the Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture
e-mail: taqm@ukr.net

Ilya Kushnir,

applicant for the Department of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture
e-mail: kmb_knuba@ukr.net

Dmitro Ryzhakov,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of Management in Construction, Kyiv National University of Construction and Architecture
e-mail: ryzhakov da@knuba.edu.ua

World financial centers and the development of new financial technologies: targeting of decentralization?

The subject of research – world financial centers, the new financial technologies, innovative developments under the conditions of decentralization targeting.

The purpose of the study is to clarify the contradiction between the development of financial technologies in the context of deviating from the standards of existing regulation (including the principles of centralization) and the attraction to existing centers of financial development, which offer better conditions and opportunities. Whether the idea of decentralization, in this case, and the distribution of innovation is a response to this contradiction is also the aim of the study.

Research methods – it is a method of the system approach (at studying of the basic factors of influence); method of graphic images; generalization (obtained data and preparation of conclusions); analysis and synthesis; testing and refuting the hypothesis.

Conclusions: the main interrelations and contradictions concerning world financial centers and their role in development of the newest financial technologies have been defined; the need to regulate the financial sector and balance in accordance with the development of new financial technologies and the goals of such development. The desired departure from the traditional rules of enhanced regulation (which is often associated with the development of new financial technologies) is not always supported by current practice. This is confirmed by the fact that the main financial centers, centers of financial technology development tend to better financial and other opportunities offered by countries with developed economies and regulatory systems. The role of financial centers as cumulative and demonstration centers remains significant. A possible solution to this conflict is the issue of decentralization and the distribution of innovation, which can give a positive impetus to emerging countries.

Key words: world financial centers, new financial technologies, innovations, decentralization.

ФОН РОЗЕН В.М.

Світові фінансові центри та розвиток новітніх фінансових технологій: таргетування децентралізації?

Предмет дослідження – це світові фінансові центри, новітні фінансові технології, інноваційний розвиток за умов таргетування децентралізації.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні протиріччя між цілеспрямованим розвитком фінансових технологій в умовах відходу від стандартів існуючого регулювання (включаючи принципи централізації) та тяжінням до вже існуючих центрів фінансового розвитку, які пропонують кращі умови і можливості. Чи є ідея децентралізації, в такому випадку, та розподіл інновацій відповіддю на дане протиріччя – є також метою дослідження.

Методи проведення дослідження – це метод системного підходу (при вивченні основних чинників впливу); метод графічних зображень; узагальнення (отриманих даних і підготовка висновків); аналізу і синтезу; перевірки і спростування гіпотези.

Висновки: було визначено основні взаємозв'язки та протиріччя щодо світових фінансових центрів та їх ролі у розвитку новітніх фінансових технологій; необхідності регулювання фінансового сектору та балансування відповідно до розвитку новітніх фінансових технологій та цілей такого розвитку. Бажаний відхід від традиційних норм посиленого регулювання (з чим доволі часто пов'язаний розвиток новітніх фінансових технологій) не завжди підкріплюється наявною практикою. Це підтверджується тим, що основні фінансові центри, центри розвитку фінансових технологій тяжіють до кращих фінансових та інших можливостей, що пропонуються з боку країн з розвинутою економікою та системою регулювання. Роль фінансових центрів як кумулятивних та демонстративних центрів лишається суттєвою. Можливим варіантом розв'язання такого конфлікту є питання децентралізації та розподілу інновацій, що може дати позитивний імпульс для країн, що розвиваються.

Ключові слова: світові фінансові центри, новітні фінансові технології, інновації, децентралізація.
ФОН РОЗЕН В.Н.

Мировые финансовые центры и развитие новейших финансовых технологий: таргетирование децентрализации?

Предмет исследования — это мировые финансовые центры, новейшие финансовые технологии, инновационное развитие в условиях таргетирования децентрализации.

Цель исследования заключается в выяснении противоречия между целенаправленностью развития финансовых технологий в условиях ухода от стандартов существующего регулирования (включая принципы централизации) и тяготением к существующим центрам финансового развития, которые предлагают лучшие условия и возможности. Есть ли идея децентрализации, в таком случае, и распределение инноваций ответом на это противоречие — является также целью исследования.

Методы проведения исследования — это метод системного подхода (при изучении основных факторов влияния); метод графических изображений; обобщения (полученных данных и подготовки выводов); анализа и синтеза; проверки и опровержения гипотезы.

Выводы: были определены основные взаимосвязи и противоречия относительно мировых финансовых центров и их роли в развитии новейших финансовых технологий; необходимости регулирования финансового сектора, обеспечение определенного баланса в соответствии с развитием новейших финансовых технологий и целей такого развития. Желаемый отход от традиционных норм усиленного регулирования (с чем довольно часто связано развитие новейших финансовых технологий) не всегда подкрепляется имеющейся практикой. Это подтверждается тем, что основные финансовые центры, центры развития финансовых технологий тяготеют соответственно к центрам лучших финансовых и других возможностей, предлагаемых со стороны стран с развитой экономикой и системой регулирования. Роль финансовых центров как кумулятивных и демонстративных центров остается существенной. Возможным вариантом решения возникающего противоречия является вопрос децентрализации и распределения инноваций, что может дать положительный импульс для развивающихся стран.

Ключевые слова: мировые финансовые центры, новейшие финансовые технологии, инновации, децентрализация.

Introduction. The changes have affected all areas of our lives. Many of them are innovative and are a response to the major challenges of public life as well as technical and technological changes. The emergence of new high-tech sectors of the economy is another response to the changes that are taking place. Financial centers as constituent elements of the financial infrastructure with their changes demonstrate the main trends and directions of this development, but raise new questions as well.

A necessary basis for this process is innovation and their development. In turn, this is impossible without adequate support: research and development funding; the appropriate degree of concentration of research and patent activity; the so-called density of high technology and so on. Therefore, it is necessary to have the appropriate infrastructure, financial support and relevant participants in the process [1].

As stated in Technology and Innovation Report 2021, UNCTAD «...the pace of change seems likely to accelerate as a result of «frontier technologies» such as artificial intelligence..., robotics, biotechnology, and nanotechnology. These technologies have already brought enormous benefits — dramatically highlighted in 2020 by the accelerated development of coronavirus vaccines....»[2, p. xiii]. Here we can talk, of course, about both the positive aspects of such development and the possible negative ones, as a consequence of «frontier technologies». One of the negative points is that the most significant technological changes are mainly concentrated in countries with developed economies [2].

Literature review. We analyzed the scientific work of such leading economists as: Joseph Schumpeter; Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus; Frederic S. Mishkin; N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor; Robert D. Hisrich, Michael P. Peters, Dean

A. Shepherd; Rüdiger von Rosen; Mariano Tommasi, Frederico Weinschelbaum; Pranay Gupta, T. Mandy Tham, and publications: Technology and innovation report 2021, UNCTAD; The Global Financial Centers Index 29, 2021; The role of financial centers in driving economic growth; 2021; Decentralization and Distributed Innovation: FinTech, Bitcoin and ICO's, Stanford Asia-Pacific Innovation Conference; Digitization in financial services: A ladder to higher levels of agility; Global Innovation Index 2020.

According to Schumpeter, every economic development is built on the processes of the so-called creative destruction. Thanks to a new combination of production factors that are successfully implemented, age structures are displaced and finally destroyed. Destruction is necessary for new changes to come [3]. Further innovative development is connected with such shifts.

In this context, the issue of innovative changes is important. Recent trends in the development of financial technologies demonstrate the latest opportunities for the financial sector of the economy. Upcoming questions in this regard are related to what goals to be guided in the future. The desire to deviate from the standards of regulation of the financial sector of the economy has some influence on the development of financial technologies, as well as on the development of blockchain technologies, the emergence and development of cryptocurrencies.

Frederic S. Mishkin views the financial sector as the most regulated sector of the economy. This is due to the partly speculative nature of financial institutions and the cyclical nature of the economy. The asymmetry of information exacerbates the emerging, so-called moral hazard problems [4, p. 276–291]. Due to the information role of financial markets according to Bodie, Kane, Marcus, capital is directed to the relevant areas (requests) with the most favorable potential [5, p. 5]. The main centers of development of new financial technologies still tend to concentrate certain advantages and favorable conditions, which are clearly competitive to traditional bank activities.

The sphere of FinTech should also be balanced and interrogated the development of innovation while ensuring the stability and protection of consumers of financial services and / or products, manufacturers and distributors [6, p. 453]. At present, the main idea of such development and the desire of most participants in the process are connected

with the desire to move away from strict regulation of the financial sector. One essential reason is definitely the costs of transactions other reasons might be even avoiding transparency or taxes.

There is a certain contradiction between the purpose of the development of financial technologies in terms of moving away from the standards of existing regulation and the attraction to existing centers of financial development, which offer better conditions and opportunities. Is the idea of decentralization in this case and the distribution of innovations the answer to this contradiction? Is this path promising for developing economies or poor countries? [7, 8] Coverage of certain aspects of these issues is the task of our small study.

Results. How to find a ranking? We take the Global Financial Centers Index of March 2021, which determines the leading financial centers in the world and includes in its calculation characteristics like: business environment, human capital, infrastructure, financial sector development and reputation [9].

According to the above characteristics, the first positions are occupied by New York followed by London (in the context of financial sector development), respectively, the cities of countries such as the United States and Great Britain. Countries such as China, Switzerland and Singapore are in the top five. The same situation is observed in the sub-index of the industrial sector, which includes the banking sector, investment management, insurance, professional services, regulation, finance, financial technology, trading. Although questions remain about the representativeness, tlc. stability and tlc. reputation of this index, we do not aim to do so in general. The Global Centers Index 29 shows the evolution of future competitiveness and the ranking for 114 financial centers in the world. 143 factors are used in the calculation of this index [9] (see Table 1).

These data from the top 10 most influential financial centers in the world indicate the traditional presence of certain cities in the United States, Britain, China, Japan, Switzerland and Singapore, as well as a significant improvement of Frankfurt (Germany) in its ranking. This improvement in Frankfurt's position is due in part to the UK's exit as an EU members (Brexit) and, according to experts, to the fact that Frankfurt is an ideal platform for advancing financial technology [10].

The calculation of the activity of financial centers in FinTech areas is performed together with the cal-

Table. 1 GFCI 29 Ranks And Ratings – Top 10 centers [9]

Center, County	GFCI 29 Rank	Rating	GFCI 28 Rank	Rating	Change in Rank	Change in Rating
New York, USA	1	764	1	770	0	▼6
London, UK	2	743	2	766	0	▼23
Shanghai, China	3	742	3	748	0	▼6
Hong Kong, China	4	741	5	743	▲1	▼2
Singapore	5	740	6	742	▲1	▼2
Beijing, China	6	730	7	741	▲1	▼4
Tokyo, Japan	7	736	4	747	▼3	▼11
Shenzhen, China	8	731	9	732	▲1	▼1
Frankfurt, Germany	9	727	16	715	▲7	▲12
Zurich, Switzerland	10	720	10	724	0	▼4

culuation of the main GFCI index. The centers of the USA and China are especially noted in this sense, which testifies to their interest in the development of financial technologies. This takes into account the issues of the most important elements in creating a competitive environment in the FinTech field and in the most active FinTech areas [9] (see Table 2).

At different stages of development and in different countries, emphasis has to be placed in the

various components that determine the positioning of financial centers at both national and international levels. For example, in Germany, the macroeconomic aspect of development as a financial center was more important than the technological aspect of the development of stock trading [11].

Considering the countries whose cities are among the top 10 most influential financial centers, it should be noted that these countries are

Table. 2 GFCI 29 FinTech ratings – Top 10 centers [9]

Center, Country	GFCI 29 FinTech Rank	FinTech Rating	GFCI 28 FinTech Rank	FinTech Rating	Change in Rank	Change in Rating
New York, USA	1	731	1	735	0	▼4
Shanghai, China	2	722	3	719	▲1	▲3
Beijing, China	3	719	2	725	▼1	▼6
Shenzhen, China	4	716	5	713	▲1	▲3
London, UK	5	712	4	716	▼1	▼4
Hong Kong, UK	6	711	6	707	0	▲4
Singapore	7	710	9	698	▲2	▲12
Los Angeles, USA	8	692	12	693	▲4	▼1
San Francisco, USA	9	691	7	706	▼2	▼15
Tel Aviv, Israel	10	688	New	New	New	New

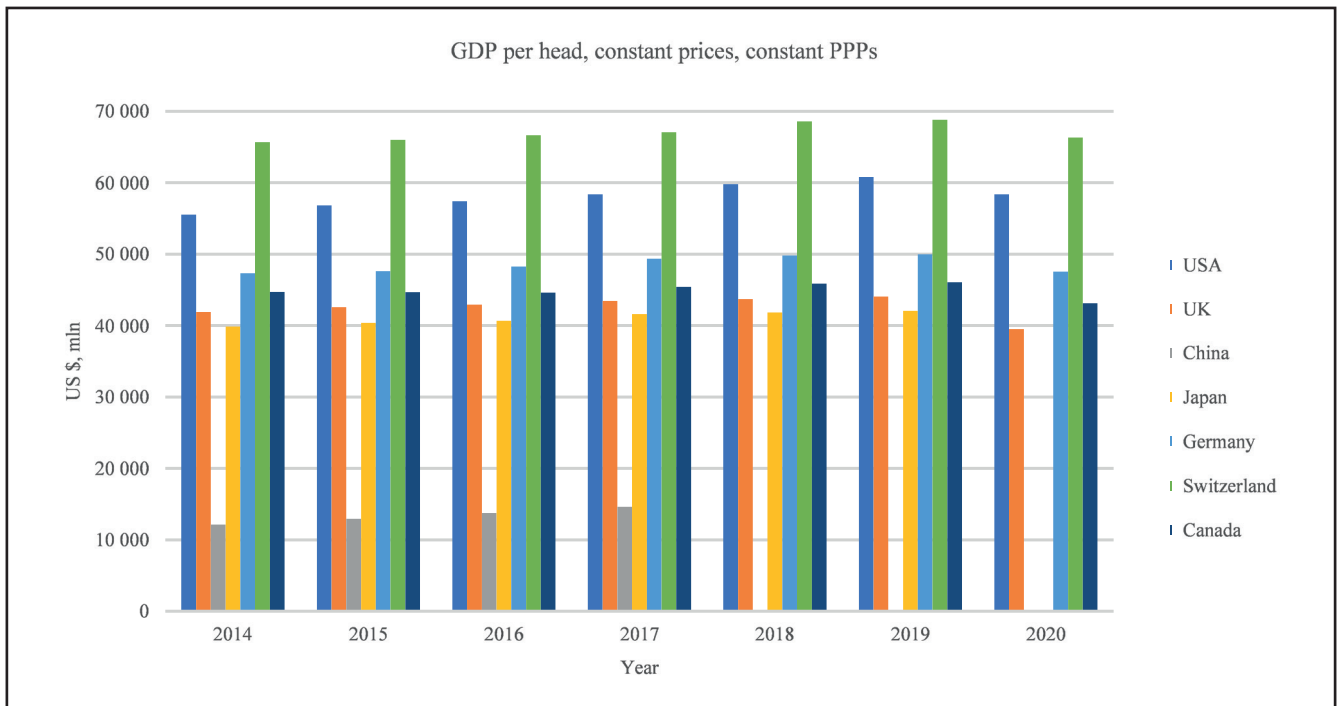


Figure 1. GDP per head [compiled from OECD data, 12]

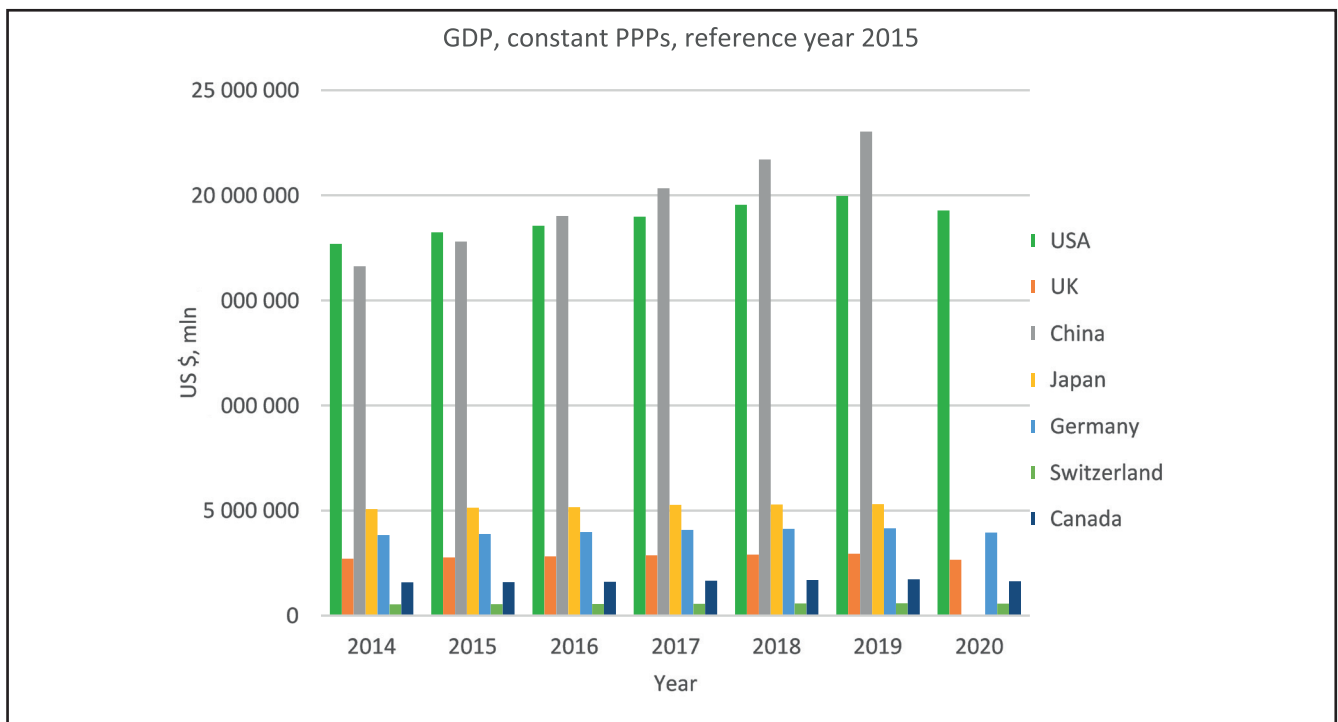


Figure 2. Gross domestic product, million dollars [compiled from OECD data, 13]

among the most economically developed (see Fig.1, 2) [12, 13].

Except for China, almost all of the above countries are characterized by high GDP per capita. In terms of GDP, the United States and China (no data for 2020) are significantly ahead of all top 10 countries.

According to the OECD, GDP growth showed up to 0.3% growth in the first quarter of 2021. The

United States showed growth of 1.6%, which is lower than the previous figure. In Germany, Great Britain and Japan, the level of GDP fell by 1.7% (minus), 1.5% (minus) and 1.3 (minus) during this period. Experts attribute this to the aftermath of the COVID-19 pandemic [14].

Discussion. When considering the issue of decentralization and the so-called «distribution of

innovation», it is worth referring to the study by David LEE Kuo Chuenrom Oct. 2017. Increasing the level of innovation, increasing decentralization and distributed technologies such as bitcoin and ISO, the importance of innovation for sustainable development [7]. Lee argues that decentralization may eventually solve the pain points of Schumpeter's creative destruction» in developed countries. He clearly differs between developed and emerging countries.

We think the world of today is different. The European Union is making extreme efforts to establish for all member states a EU-capital Union and an EU-banking Union. The target behind this political vision is to make European financial institutions more competitive in relation with US or Asian banks and insurance companies. Of course, Brexit has weakened the European position, but it will come sooner than later. This will not need generations though these decisions must be agreed unanimously.

Decentralizations can mean in specialized areas to be faster and cheaper, but it will be successful only in niches or in markets with less regulation and controls. Therefore, it depends on international institutions like G 10 or G 20 or the OECD to define binding rules for all and powerful and engaged governments to implement these rules [7, 8].

At least it seems that this message is understood for OECD and EU. What about other countries or regions? What chances do they have to move ahead or – at least – to shorten the gap to the big financial centers. Ongoing studies are necessary to find out whether innovation with equity as pointed out in the UNCTAD Report 2021 is the path [2].

Conclusions and future research directions

- The main relationships and contradictions regarding the world financial centers and their role in the development of the new financial technologies were identified; the need to regulate the financial sector and balance in accordance with the development of the FinTech sector and the goals of such development.

- One of the main conclusions is that the desired departure from the traditional rules of enhanced regulation (which is often associated with the development of new financial technologies) is not always supported by current practice. This is confirmed by the fact that the main financial centers, centers of financial technology development tend

to better financial and other opportunities offered by countries with developed economies and regulatory systems [13].

- The role of financial centers as cumulative and demonstration centers remains significant.
- A possible solution to such a conflict is the issue of decentralization, which needs further research.
- Further tasks in the study of this area are to build a model of possible options for innovative development based on the revival of venture financing for developing countries, as well as issues of venture investment and economic growth.

References

1. Technology and innovation report 2021 UNCTAD https://unctad.org/system/files/official-document/tir2020_en.pdf
2. GLOBAL INNOVATION INDEX 2020 https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf
3. Joseph Schumpeter Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung Nachdruck der 1. Auflage von 1912 Duncker & Humblot, Berlin – 2006, 548 s.
4. Frederic S. Mishkin Economics of Money, Banking & Financial Markets: Business School Edition, Pearson New International Edition, 2014 – 771 p.
5. Zvi Bodie, Alex Kane, Alan J. Marcus Investments, McGraw-Hill Education, 2021 – 966 p.
6. Pranay Gupta, T. Mandy Tham FinTech The New DNA of Financial Services DE-G Press, 2019 – 514 p.
7. Decentralization and Distributed Innovation: FinTech, Bitcoin and ICO's, Stanford Asia-Pacific Innovation Conference https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3107659
8. Mariano Tommasi, Frederico Weinschelbaum Centralization vs. Decentralization: A Principal-Agent Analysis <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1467-9779.2007.00311.x>
9. The Global Financial Centres Index 29 https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_29_Full_Report_2021.03.17_v1.1.pdf
10. The role of financial centres in driving economic growth <https://waifc.finance/assets/files/waifc-role-of-financial-centres.ac23eaa8ead8569a3ae1b6034f918987.pdf>
11. Rüdiger von Rosen Finanzplatz Deutschland/Financial Center Germany, KPMG Peat Marwick, 1991 – 77 p.
12. Gross domestic product (GDP): GDP per head, US \$, constant prices, constant PPPs, reference year 2015, OECD <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60705>

13. Gross domestic product (GDP): GDP, US \$, constant prices, constant PPPs, reference year 2015, millions, OECD <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60705>

14. OECD GDP growth slows to 0.3% in the first quarter of 2021 <https://www.oecd.org/sdd/na/GDP-Growth-QX21.pdf>

Data about the author

Viktoriia von Rosen,

PhD (Economics), Associate Professor, postdoctoral research, Department of International Economics, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
e-mail: viktor.vonrosen@gmail.com

Дані про автора

фон Розен Вікторія Миколаївна,

к.е.н., доцент, докторантка кафедри міжнародної економіки, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вхххадима Гетьмана»
e-mail: viktor.vonrosen@gmail.com

Данные про автора

фон Розен Виктория Николаевна,

к.э.н., доцент, докторант кафедры международной экономики, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»
e-mail: viktor.vonrosen@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561194>

ЗОРИНА О.А.

ПЕТРАКОВСЬКА О.В.

Проблемні аспекти нормативно-правового регулювання обліку операцій з давальницькою сировиною

Актуальність теми дослідження. Зважаючи на сучасну потребу впровадження інноваційних підходів до здійснення господарської діяльності, вирішення економічних завдань щодо забезпечення зростання в умовах обмеженості ресурсів, що, в свою чергу, обумовлює пошук нових підходів до переробки сировини та організації виробництва, актуальним питанням є вивчення наслідків поділу праці, зокрема дослідження операцій з давальницькою сировиною як форми економічної взаємодії суб'єктів господарювання. В той же час в обліку таких операцій є недоліки, які негативно впливають на якість і ефективність обліково-контрольних процесів, що обумовлює актуальність і практичну значимість даної статті.

Метою дослідження є: аналіз нормативно-правового регулювання обліку операцій з давальницькою сировиною та формування пропозицій щодо його вдосконалення.

Методи дослідження. Обґрунтування теоретичних основ обліку операцій з давальницькою сировиною здійснювалося із використанням методів пізнання за напрямками: уточнення понятійного апарату, визначення місця таких операцій у системі господарських відносин підприємства – теоретичне узагальнення, групування, аналогії, абстрагування, статистичне спостереження, аналіз, синтез, узагальнення.

Результати дослідження. В статті розкрито сутність операцій з давальницькою сировиною як об'єкта бухгалтерського обліку. Досліджено підходи щодо трактування сутності основних та суміжних категорій, що дозволило встановити ототожнення у наукових джерелах понять «операції з давальницькою сировиною», «толінг» та «толінгові операції». Для уточнення понятійно-категоріального апарату розмежовано визначені вище поняття.

Галузь застосування результатів. В галузі економічних наук та в практичній діяльності підприємств.

Висновки за статтею. Проведене дослідження операцій з давальницькою сировиною як об'єкта бухгалтерського обліку на підставі аналізу підходів щодо трактування сутності основних та суміжних категорій дозволило встановити ототожнення у наукових джерелах понять «операції з давальницькою сировиною», «толінг» та «толінгові операції». Для уточнення понятійно-категоріального апарату, розмежовано визначені вище поняття та запропоновано розглянути толінгові операції як різновид операцій з давальницькою сировиною при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: давальницька сировина, операції з давальницькою сировиною, толінг, толінгові операції, бухгалтерський облік, зовнішньоекономічна діяльність.

Проблемные аспекты нормативно–правового регулирования учета операций с давальческим сырьем

Актуальность темы исследования. Учитывая современную потребность внедрения инновационных подходов к осуществлению хозяйственной деятельности, решения экономических задач по обеспечению роста в условиях ограниченности ресурсов, что, в свою очередь, обуславливает поиск новых подходов к переработке сырья и организации производства, актуальным вопросом является изучение последствий разделения труда, в частности исследование операций с давальческим сырьем как формы экономического взаимодействия субъектов хозяйствования. В то же время в учете таких операций есть недостатки, которые негативно влияют на качество и эффективность учетно–контрольных процессов, что обуславливает актуальность и практическую значимость данной статьи.

Целью исследования является: анализ нормативно–правового регулирования учета операций с давальческим сырьем и формирование предложений по его совершенствованию.

Методы исследования. Обоснование теоретических основ учета операций с давальческим сырьем осуществлялось с использованием методов познания по направлениям: уточнение понятийного аппарата, определения таких операций в системе хозяйственных отношений предприятия – теоретическое обобщение, группировка, аналогии, абстрагирования, статистическое наблюдение, анализ, синтез, обобщение.

Результаты исследования. В статье раскрыта сущность операций с давальческим сырьем как объекта бухгалтерского учета. Исследуются подходы к трактовке сущности основных и смежных категорий, позволило установить отождествление в научных источниках понятий «операции с давальческим сырьем», «толлинг» и «толлинговые операции». Для уточнения понятийно–категориального аппарата разграничены определенные выше понятия.

Область применения результатов. В области экономических наук и в практической деятельности предприятий.

Выводы по статье. Проведенное исследование операций с давальческим сырьем как объекта бухгалтерского учета на основании анализа подходов к трактовке сущности основных и смежных категорий позволило установить отождествление в научных источниках понятий «операции с давальческим сырьем», «толлинг» и «толлинговые операции». Для уточнения понятийно–категориального аппарата, разграничены определенные выше понятия и предложено рассмотреть толлинговые операции как разновидность операций с давальческим сырьем при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: давальческое сырье, операции с давальческим сырьем, толлинг, толлинговые операции, бухгалтерский учет, внешнеэкономическая деятельность.

ZORINA E.A.
PETRAKOVSKAYA E.V.

Problematic aspects of regulatory and legal regulation of accounting for transactions with toll raw materials

Relevance of the research topic. Given the current need to introduce innovative approaches to economic activity, solving economic problems to ensure growth in conditions of limited resources, which, in turn, leads to the search for new approaches to processing raw materials and organization of production, the study of the consequences of division of labor is relevant. operations with toll raw materials as a form of economic interaction of economic entities. At the same time, the accounting of such transactions has shortcomings that negatively affect the quality and efficiency of accounting and control processes, which determines the relevance and practical significance of this article.

The purpose of the study is: analysis of regulatory regulation of accounting for transactions with toll raw materials and the formation of proposals for its improvement.

Research methods. *Substantiation of theoretical bases of accounting of operations with toll raw materials was carried out using methods of cognition in the following directions: clarification of conceptual apparatus, determination of place of such operations in system of economic relations of enterprise – theoretical generalization, grouping, analogies, abstraction, statistical observation, analysis, synthesis, generalization.*

Results of the research. *The article reveals the essence of transactions with toll raw materials as an object of accounting. Approaches to the interpretation of the essence of the main and related categories have been studied, which allowed to establish the identification in scientific sources of the concepts of «operations with toll raw materials», «tolling» and «tolling operations». To clarify the conceptual and categorical apparatus, the above concepts are distinguished.*

Field of application of results. *In the field of economic sciences and in the practical activities of enterprises.*

Conclusions on the article. *The study of transactions with toll raw materials as an object of accounting based on the analysis of approaches to the interpretation of the essence of the main and related categories allowed to establish the identification in scientific sources of the concepts «toll operations», «tolling» and «tolling operations». To clarify the conceptual and categorical apparatus, the above concepts are distinguished and it is proposed to consider tolling operations as a kind of operations with toll raw materials in the implementation of foreign economic activity.*

Key words: *toll raw materials, operations with toll raw materials, tolling, tolling operations, accounting, foreign economic activity.*

Постановка проблеми. Наразі економіка України переживає чергову кризу, багато підприємств мають фінансові проблеми та втрачають можливість фінансувати виробничий процес, випускати власну продукцію. Але при цьому їм вдалося зберегти власні виробничі потужності, ці підприємства забезпечені кваліфікованими кадрами, які з огляду на відсутність фінансування залишаються незатребуваними. В той же час значна кількість підприємств, маючи в наявності і фінанси, і запаси, і бажання, не має можливості займатися виробництвом через нестачу виробничого та кадрового потенціалу. Саме в цих умовах особливої актуальності набуває діяльність з надання послуг з переробки давальницької сировини, адже обидві сторони в цьому випадку досягають бажаного результату завдяки плідній співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами здійснення операцій з давальницькою сировиною та їх обліку займалися багато науковців, зокрема: К.К. Богомазова, В.О. Іваненко, Н.А. Осницька, В.В. Бабіченко, Л.В. Батченко, Ю.В. Гончаров, В.Є. Житний та ін. Не применшуючи внесок науковців у розвиток теоретичних і організаційно-методичних положень обліку операцій з давальницькою сировиною, слід констатувати, що не вирішеною залишається проблема сутності та класифікації таких операцій для потреб бухгалтерського обліку.

Метою статті є: наукове обґрунтування теоретичних положень з удосконалення інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку операцій з давальницькою сировиною на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Для вітчизняних підприємств операції з давальницькою сировиною можуть вирішити низку їх фінансових, виробничих, техніко-технологічних, ресурсних, кадрових проблем, найістотніше пов'язаних із згоранням виробничих процесів і загрозою банкрутства, та водночас підняти на якісно новий рівень розвитку й успішно репрезентувати у міжнародному діловому колі.

На сучасному етапі можемо констатувати той факт, що у науковій, нормативно-правовій та підприємницькій сферах немає чіткого виокремлення такого поняття як «операції з давальницькою сировиною» поряд із толінговими операціями, серед теоретиків та практиків відсутнє єдине однозначне розуміння його сутності, для керівників й фахівців господарюючих структур не до кінця зрозумілими залишаються різноаспектні мотиви їх впровадження та здійснення. У науковій та практичній літературі зустрічається поняття «толінгові операції», яке часто ототожнюється із операціями з давальницькою сировиною, що обумовлює відсутність єдності трактувань та неможливість визначення даних операцій як об'єкту бухгалтерського обліку.

Впродовж останніх років наковці почали активно вживати такий термін як «толінг», дане визначення регулярно обговорюється на сторінках вітчизняних видань. Термін «толінг» набув поширення у міжнародному співробітництві, його визнала Світова організація торгівлі як одну з форм міжнародного поділу праці. Однак у чинному законодавстві термін «толінг» не визначено, у Митному кодексі України використовується поняття «товари, розміщені у митному режимі переробки» [1].

До 01.06.2012 р. в Україні діяв Закон України «Про операції з давальницькою сировиною» [2], який втратив чинність у зв'язку прийняттям Митного Кодексу України у новій редакції. Зазначимо, що саме у цьому Законі були зазначені поняття «давальницька сировина» та «операції з давальницькою сировиною».

Наразі визначення «давальницька сировина» знаходимо у статті 14 «Визначення понять» чинного Податкового Кодексу України, в якій вказано, що «давальницька сировина – це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції, з подальшим переданням чи поверненням такої продукції або її частини їх власникові чи за його дорученням іншій особі» [3].

Питанням визначення сутності дефініції «давальницька сировина» науковцями приділяється досить значна увага, що засвідчує важливість даного питання. Тлумачення різних авторів поняття «давальницька сировина» наведено в таблиці 1. Вищенаведені визначення свідчать про різноманітність трактувань поняття «давальницька сировина», що зумовлено насамперед частковим висвітленням його окремих аспектів та відсутністю системного тлумачення цієї категорії.

Надалі розглянемо трактування поняття «операції з давальницькою сировиною», яке визначене в нормативно – правових актах та працях вітчизняних вчених (Таблиця 2).

Можна відмітити, що у визначенні, наведеному в Податковому кодексі, не акцентується увага на вітчизняному чи іноземному статусі замовника або виконавця, на відміну від Закону України «Про операції з давальницькою сировиною», де чітко було сказано про зовнішньоекономічний характер таких операцій, причому особливою вимогою була зміна коду УКТ ЗЕД після переробки да-

вальницької сировини [2]. Що наразі стосується міжнародного характеру операцій з давальницькою сировиною, то його можна помітити у Митному Кодексі України, який передбачає два митних режими – переробка на митній території та переробка за межами митної території [1].

На підставі ретельного вивчення та аналізування різних трактувань понять «давальницька сировина» та «операції з давальницькою сировиною» вважаємо за доцільне використовувати їх нормативно-правові дефініції, представлені у чинному Податковому Кодексі України, котрі доволі ґрунтовно розкривають структуру, характерні особливості та функціональне призначення таких операцій.

Що стосується безпосередньо толінгу і толінгових операцій, то, як зазначалось вище, у вітчизняній нормативно-правовій базі таких понять не закріплено. Тому для встановлення їхньої сутності слід звернутись до вітчизняної й зарубіжної наукової літератури, які пропонують визначення цих понять. Підходи різних авторів щодо визначення цього поняття наведено у таблиці 3.

Таким чином, розглянувши позиції різних авторів та їх трактування дефініції «толінг», можемо зробити висновок, що головним критерієм, який відрізняє толінгові операції від операцій з давальницькою сировиною, є їх зовнішньоекономічний характер, а саме основні учасники толінгових операцій – власник давальницької сировини і переробне підприємство – повинні бути представниками різних держав.

З огляду на визначення, наведені вище, можна стверджувати, що операції з давальницькою сировиною – це господарські операції, що передбачають співпрацю між підприємствами щодо передачі одним контрагентом давальницької сировини іншому з метою переробки та виготовлення готової продукції, яка підлягає поверненню виконавцем замовнику за отриману винагороду. Деякі автори стверджують, що такі операції здійснюються в межах однієї країни за договором підряду (посилання). Вважаємо, що таке узагальнення є не зовсім вірним, оскільки значний час в нашій країні використовувався саме термін «операції з давальницькою сировиною», і навіть на сьогодні в законодавстві не зустрічається поняття «толінгові операції». Хоча є зерно істини в тому, щоб при заключенні саме міжнародних договорів про перероблення давальницької сиро-

Таблиця 1. Тракткування поняття «давальницька сировина» у літературних джерелах

№ з/п	Автори	Визначення
1	2	3
1	Податковий кодекс України	Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, що є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) і передаються іншому суб'єкту господарювання (виробнику) для виробництва готової продукції, з подальшим передаванням або поверненням такої продукції або частини їх власникові або за його дорученням іншій особі
2	Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах	давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції
3	Бутинець Ф. Ф.	Давальницька сировина – сировина, яка передається на переробку, в тому числі в іншу країну, з метою виготовлення готової продукції, з оплатою замовником витрат по переробці; 1) сировина, яка передається на переробку, в тому числі в іншу країну, з метою виготовлення готової продукції, з оплатою замовником витрат по переробці; 2) сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або вивезенням до іншої країни
4	Осницька Н. А.	Давальницька сировина – це сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, а також товари, передані для переробки, які є власністю одного суб'єкта господарювання (замовника) та передаються ним на договірній основі іншому суб'єкту господарювання (виробнику, переробнику) для виробництва готової продукції за встановлену договором оплату з її подальшим поверненням замовнику
5	Мочерний С. В, Ларіна Я. С. Устенко О. А. та Юрія С. І.	Ототожують поняття «давальницька сировина» з поняттям «давальницький продукт». Під цим продуктом дані автори розуміють результат праці людини в матеріально – речовій або нематеріальній формі (наукове відкриття, ноу – хау та ін.)
6	Дяків В.В.	Давальницька сировина – сировина особи (юридичної, фізичної), власник якої є замовником на виготовлення товару з цієї сировини іншою особою – товаровиробником, а водночас і власником готового товару (продукту).
7	Завгородній А.Г. та Вознюк Г. Л.	Сировина давальницька (давальна) – 1) сировина, матеріали напівфабрикати, власник яких (юридична або фізична особа) є замовником на виготовлення товару (готової продукції) з цієї сировини іншою особою – товаровиробником; 2) сировина контрагента – партнера, яку за договором ввозять з однієї країни до іншої з метою її переробки в готову продукцію та з подальшим вивезенням цієї продукції до країни власника сировини.
8	Партин Г. О. та Горбач	Давальницькою вважається сировина, передана її власниками без оплати, на договірній основі, підприємствами – переробникам для виробництва готової продукції шляхом перероблення, технологічної доробки, розливу підкацизних товарів тощо.
9	Мочерний	Давальницький продукт, давальницька сировина – вихідний сировинний продукт, що перевозиться замовником продукції її виробникові для переробки на готову продукцію, яку оплачує замовник.
10	Великий бухгалтерський словник А.Н. Азриліяна	Сировина, давальницька – сировина партнера, яка ввозиться в іншу країну з метою переробки та наступного вивезення готової продукції в країну власника сировини.
11	Борисов А.Б.	Давальницька сировина – сировина, яка належить замовнику та передана на промислову переробку іншому підприємству для виробництва з неї продукції у відповідності до укладеного договору

12	Зовнішньо–економічний словник /Під ред. І. П. Фаминского.	Давальницька сировина – сировина, яка надається на переробку, в тому числі в іншу країну, і потім в переробленому вигляді повертається власнику, який оплачує витрати з її переробки
13	Короткий тлумачний словник економічних термінів для підприємця	Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати і вироби, які використовуються у виробництві готової продукції з послідовним поверненням цієї продукції чи її частини їх власнику чи за його дорученням – іншому господарюючому суб'єкту.
14	Словник законодавчих і нормативних термінів: Юридичний словник І. Дахна	Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробництві готової продукції з наступним поверненням продукції повністю або частково до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезенням до іншої країни
15	Довідник бухгалтера і аудитора /Під ред. Е.А. Мизиковского	Давальницька сировина, прийнята в переробку: бухгалтерський облік – сировина та матеріали замовника, приймається підприємством в переробку (давальницька сировина), але не оплачується, обліковується на за балансовому рахунку «матеріали, прийняті в переробку»
16	Тлумачний словник бухгалтерської та аудиторської термінології	Давальна сировина – Давальческое сырье – Given materials – сировина контрагента–партнера, що передається у виробництво з метою її переробки на готову продукцію з подальшою її реалізацією власникові сировини.
17	Азаров М. Я., Карпенко О.В., Кузьмінський Ю. А., Козак В. Г., Лук'яненкоЛ.І.	Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробництві готової продукції з наступним поверненням продукції повністю або частково до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) чи вивезенням до іншої країни.
18	Бабіч І. В.	Давальницька сировина – вихідна сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, передані виконавцеві замовником у натурі без оплати їх вартості для безпосереднього використання у виробництві готової продукції, що належить та повертається замовнику, які визначають основні (ідентифікаційні) властивості готової продукції або характер процесу (процесів) її виробництва.
19	Зінь Е. А., Дука Н. С.	Давальницька сировина – сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії, ввезені на митну територію України іноземним замовником (чи куплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробленні готової продукції.

вини використовувати останній термін, оскільки він більш звичний для міжнародної практики. Таким чином, на нашу думку, толінгові операції є різновидом операцій з давальницькою сировиною, які використовуються у взаємостосунках між контрагентами різних країн.

Зокрема, вважаємо, що категорія «операції з давальницькою сировиною» є ширшим та загальним поняттям відносно категорії «толінгові операції», під якими доцільно розуміти сукупність господарських операцій, що виникають між підприємством–резидентом та підприємством–нерезидентом щодо переробки давальницької сировини з метою отримання готової продукції, на

умовах, визначених договором та у межах чинного законодавства.

Не зважаючи на те, що такі операції мають спільні характеристики: наявність двох контрагентів (підприємство–замовник та підприємство–виконавець) та збереження права власності підприємства–замовника як на сировину, що передається, так і на продукцію, що буде виготовлена підприємством–виконавцем по закінченню договору, відображення в системі бухгалтерського обліку операцій з давальницькою сировиною між вітчизняними контрагентами та толінгових операцій суттєво відрізнятиметься, адже толінгові операції стосуватимуться зовніш–

Таблиця 2. Трактування поняття «операція з давальницькою сировиною» у наукових джерелах

№ з/п	Джерела	Визначення
1	2	3
1	Податковий кодекс України від 02. 12. 2012 р.	операція з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій) з метою одержання готової продукції за відповідну плату.
2	Про операції з давальницькою сировиною у ЗЕД	операції з переробки (обробки, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від замовників та виконавців), а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату.
3	Митний Кодекс України	операції з переробки давальницької сировини вживається як «Переробка на митній території» та передбачає переробку лише ввезеної давальницької сировини від резидента.
4	Богомазова К. К.	Операції по переробці давальницької сировини включають переробку, обробку й технологічну доробку деяких видів сировини.
5	Білінська Н. Є.	Суть операцій з перероблення давальницької сировини полягає у тому, що власник сировини – замовник – має намір виготовити продукцію зі своєї сировини.
6	Житний В. Є.	Операції з давальницькою сировиною – це складний економічний процес виробничих відносин господарюючих суб'єктів – замовника (власника давальницької сировини) і виконавця – виробника готової продукції, що базується на інститутах і принципах ринкової економіки, складовою частиною яких є внутрішньо системні протиріччя та конкуренція.
7	Іваненко В. О.	Сутність операцій з давальницькою сировиною полягає у тому, що одне підприємство закуповує сировину і передає її іншому підприємству для виготовлення за винагороду певного виду продукції шляхом переробки (обробки, збагачення чи використання) переданої сировини.
8	Кіляр О.Р.	Сутність операцій з давальницькою сировиною полягає в тому, о давальницька сировина на всіх етапах переробки є власністю замовника; виконавець лише здійснює переробку даної сировини за відповідну плату; в операціях з давальницькою сировиною можливе використання різних форм розрахунків між замовником та виконавцем; під час здійснення операцій давальницька сировина повністю споживається.
9	Єднак Т.С.	Операції з давальницькою сировиною – це специфічний вид, зустрічної торгівлі, що передбачає кооперування дій замовника переробки та виконавця, причиною чого є міжнародний поділ праці та розвиток міжнародної конкуренції.
10	Осницька Н. А.	Операція з давальницькою сировиною – це операція з попередньої поставки сировини для її наступного перероблення (оброблення, комплектування, збагачення чи використання) на готову продукцію за відповідну плату, незалежно від кількості виконавців, а також етапів (операцій з перероблення цієї сировини) за умови, якщо вартість давальницької сировини становить не менш як 20 відсотків загальної вартості готової продукції.
12	Іваненко	Сутність операцій з давальницькою сировиною полягає у тому, що одне підприємство закуповує сировину і передає її іншому підприємству для виготовлення за винагороду певного виду продукції шляхом переробки (обробки, збагачення чи використання) переданої сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також кількості операцій з переробки цієї сировини).

ноекономічної діяльності, що визначатиме відмінний режим оподаткування та здійснення таких операцій під митним контролем.

Враховуючи приведення вітчизняної нормативної бази у відповідність до міжнародних стандартів, вважаємо за необхідне введення законо-

давчого визначення поняття «толінгові операції» для забезпечення чіткого розуміння визначення їх сутності для іноземних суб'єктів господарювання, для уникнення непорозумін між партнерами толінгової взаємодії, для налагодження плідної міжнародної співпраці.

Таблиця 3. Тракткування ключових понять у толінговій сфері

№ з/п	Автори	Визначення
1	2	3
1	Барна М. Ю.	Під толінговими операціями розуміють порядок організації виробництва з перероблення давальницької сировини, способи реалізації готової продукції, виготовленої з цієї сировини, умови й формування розрахунків за послуги перероблення.
2	Богомазова К. К.	Поняття «толінг» походить від англійського слова «toll» тобто мито і почало використовуватися в українській юридичній та економічній літературі для визначення операцій з переробки давальницької сировини, ввозиться для цього іноземними замовниками на територію України без сплати податків та митних платежів під митним режимом переробки. Толінг – це операція з безмитного ввозу давальницької сировини та безмитного вивозу продукції, отриманої внаслідок її переробки, збагачення чи використання.
3	Партин Г. О.	«Толінг» походить від англійського слова «tolling», що дослівно означає за послугу з перероблення давальницької сировини готовою продукцією.
4	Козлик В. В., Панкова Л. А.	Толінг, або операції на давальницькій сировині (transaction with give and take raw materials), являє собою вид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх подальшої переробки та / або складання у країні торгового партнера та зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту.
5	Гончаров Ю. В.	Толінг (анг. Tolling) – це послуги з переробки імпортованої сировини, що ввозиться на митну територію держави без оподаткування та передачі прав власності вітчизняному підприємству яке її переробляє, із подальшим вивезенням готової продукції за межі держави.
6	Бабіченко, Хоменко та Шкалбан	Толінг – одна з форм кооперування підприємств та поглиблення їх спеціалізації, особливо в нафтопереробній галузі, яка пов'язана з виробництвом продукції з давальницької сировини, тобто нафти.
7	Барна та Грабар	У широкому змісті слова під толінгом розуміють порядок організації виробництва з перероблення давальницької сировини, способи реалізації готової продукції, виготовленої з цієї сировини, умови й форму розрахунків за послуги з перероблення.
8	Белова І. А.	Поняття «толінг» походить від англ. «toll» (податок) та використовується для операцій щодо переробки давальницької сировини іноземних підприємств, яка ввозиться без сплати податків на територію країни під митним режимом переробки.
9	Бурков А.Г.	Толінг – це вид взаємовідносин між суб'єктами господарювання, при якому власник сировини (толінгер) передає її переробному підприємству, отримуючи у вигляді результату готову продукцію та покриваючи переробному підприємству суму понесених ним витрат на переробку та узгоджену норму прибутковості.
10	Гордієць В., Римарева Л.	У широкому змісті, під толінговими операціями розуміють порядок організації виробництва з переробки давальницької сировини, умови й форми розрахунків за послуги з переробки, способи реалізації готової продукції, виготовленої з давальницької сировини.
11	Єдинак Т. С.	Толінг у системі державного регулювання – це сукупність економічно-правових відносин, що виникають між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (замовником і виконавцем) та державою в процесі переробки ввезеної сировини та подальшого вивезення виготовленої з неї готової продукції із застосуванням пільгового режиму оподаткування, з правом власності на них іноземного замовника.
12	Єфременкова Н. А.	Толінг – виробництво продукції з давальницької сировини, одна з форм міжнародного поділу праці.
13	Житний В. Є.	При толінгових операціях сировина може бути ввезена на митну територію країни нерезидентом або придбана на території країни за валюту для подальшої переробки та продажу як на території країни, так і за її межами, або вивезені за її межі резидентом для використання у виробленні готової продукції з наступним поверненням: усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацією в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем) або вивезенням до іншої країни.

14	Козик В. В.	Операції на давальницькій сировині, або толінг – це різновид зустрічної торгівлі, який передбачає поставку однією стороною сировини, напівфабрикатів, комплектувальних виробів для їх наступної переробки та/або складання у країні торгового партнера і зворотну поставку готових виробів у країну первісного експорту, які здійснюються під митним контролем, що передбачає звільнення сторін толінгової угоди від заходів економічного впливу держави, сплати ввізних та вивізних мит. Козик В. В.
15	Кузічкіна Л.	У широкому розумінні толінгові операції – це порядок організації виробництва з переробки давальницької сировини, умови й форми розрахунків за послуги з переробки, способи реалізації готової продукції, виготовленої з давальницької сировини все ж таки у зовнішньоекономічній діяльності.
16	Мельник О. Г., Коць І. І.	Толінгові операції – це порядок організування виробництва з переробки давальницької сировини, умови й форми розрахунків за послуги з переробки, способи реалізації готової продукції, виготовленої з давальницької сировини між контрагентами різних країн.
17	Партич Г. О., Горбач А. О.	Толінг – вид взаємодії між суб'єктами господарювання, при якій власник сировини передає її підприємству переробнику і отримує у вигляді результату готову продукцію і покриває підприємству–переробнику суму понесених витрат на переробку та узгоджений відсоток прибутковості.
18	Родченко В. Б., Челишева К. К.	Поняття «толінг» є вужчим, ніж поняття «схема виробництва на давальницькій сировині», оскільки під час толінгу замовником є організації з іноземним статусом, і передавання сировини на переробку та вивезення готової продукції повинно здійснюватись через митний кордон країни.
19	Синецький Б.	Операції з давальницькою сировиною або толінг полягають в тому, що власник сировини, не володіючи потужностями для її переробки, передає її переробному підприємству в обсязі, який забезпечує вихід необхідної кількості готової продукції, покриття витрат підприємства – переробника та одержання цим підприємством прибутку на капітал, вкладений ним у процесі переробки.
20	Фролов В. І.	Толінг і толінгові операції означають спосіб організації переробки давальницької сировини і методів реалізації продукції з переробленої сировини, а також розрахунків за таку продукцію.

Висновки

Таким чином, досліджуючи операції з давальницькою сировиною як об'єкт бухгалтерського обліку, на підставі аналізу підходів щодо трактування сутності основних та суміжних категорій було встановлено ототожнення у наукових джерелах понять «операції з давальницькою сировиною», «толінг» та «толінгові операції». Для уточнення понятійно-категоріального апарату, розмежовано визначені вище поняття та запропоновано розглядати толінгові операції як різновид операцій з давальницькою сировиною при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України № 4495 – VI від 13.03.2012 р. зі змінами і доповненнями від 23.10.2013 р. (останнє оновлення 29.12.2019 року) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Закон України «Про давальницькі операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» від 15.09.1995 № 327/95 – ВР ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108>

3. Податковий Кодекс України від 11.12.2019, документ 2755 – VI, підстава – 314 – XI, <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

References

1. Mytnyi kodeks Ukrainy № 4495 – VI vid 13.03.2012 r. zi zminamy i dopovnenniamy vid 23.10.2013 r. (ostannie onovlennia 29.12.2019 roku) : [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Zakon Ukrainy «Pro davalnytski operatsii z davalnytskoiu syrovynoiu u zovnishnoekonomichnykh vidnosynakh» vid 15. 09. 1995 № 327/95 – VR VR [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/108>
3. Podatkovyi Kodeks Ukrainy vid 11. 12. 2019, dokument 2755 – VI, pidstava – 314 – Khl, <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Дані про авторів

Зоріна Олена Анатоліївна,

д.е.н., професор кафедри обліку та оподаткування, Національна академія статистики, обліку та аудиту
e-mail: alena07080978@gmail.com

Петраковська Олена Володимирівна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту
e-mail: petrakov-elena@ukr.net

Данные об авторах

Зорина Елена Анатольевна,

д.э.н., профессор кафедры учета и налогообложения,
Национальная академия статистики, учета и аудита
e-mail: alena07080978@gmail.com

Петраковская Елена Владимировна,

к.э.н., доцент кафедры учета и налогообложения,
Национальная академия статистики, учета и аудита

e-mail: petrakov-elena@ukr.net

Data about authors

Elena Zorina,

Doctor of Economics, Professor Department of
Accounting and Taxation National Academy of Statistics,
Accounting and Audit

e-mail: alena07080978@gmail.com

Elena Petrakovskaya,

PhD, Associate Professor Department of Accounting
and Taxation National Academy of Statistics, Accounting
and Audit

e-mail: petrakov-elena@ukr.net

УДК 334.024

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561221>

ВІДОМЕНКО О.І.

Важливість опанування навичками ведення комерційних переговорів та знань комунікативних стратегій в умовах формування ринкових відносин

Актуальність теми дослідження. В умовах формування ринкових відносин вкрай важливо вміти налагодити взаємовигідні ділові стосунки з партнерами (в тому числі міжнародними) по бізнесу та з представниками державних органів. Переговорний процес став невід'ємною складовою будь-якої підприємницької діяльності. Навички ведення комерційних переговорів та знання комунікативних стратегій є запорукою проведення ефективних переговорів та свідомого керування цим процесом.

Постановка проблеми. Відсутність у фахівця певних знань та психологічної підготовки, може зруйнувати навіть взаємовигідний переговорний процес, що є важливою складовою в умовах формування ринкових відносин.

Постановка мети і завдань дослідження. Метою написання даної статті є дослідження важливості опанування навичками ведення комерційних переговорів, а саме знанням та вмінням щодо застосування комунікативних стратегій для ефективної взаємодії підприємців та фахівців.

Методологія дослідження. У процесі дослідження використано сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурно-функціональний, логічний, аналізу, синтезу та узагальнення.

Результати дослідження. Розкрито сутність переговорного процесу, зроблено огляд стратегій комерційних переговорів і комунікативних стратегій та доведено важливість опанування переговорником відповідних знань в умовах формування ринкових відносин.

Галузь застосування результатів. Результати даного дослідження можуть бути застосовані в будь-якій галузі пов'язаній з переговорним процесом (економіка, психологія, маркетинг, менеджмент тощо), а також як навчальні матеріали.

Ключові слова: комерційні переговори, переговори, стратегії переговорів, комунікативні стратегії, стратегії спілкування.

ВІДОМЕНКО О.І.

Важность овладения навыками ведения коммерческих переговоров и знаний коммуникативных стратегий в условиях формирования рыночных отношений

Актуальность темы исследования. В условиях формирования рыночных отношений крайне важно уметь наладить взаимовыгодные деловые отношения с партнерами (в том числе между-

народными] по бизнесу и с представителями государственных органов. Переговорный процесс стал неотъемлемой составляющей любой предпринимательской деятельности. Навыки ведения коммерческих переговоров и знания коммуникативных стратегий являются залогом проведения эффективных переговоров и осознанного управления этим процессом.

Постановка проблемы. Отсутствие у специалиста определенных знаний и психологической подготовки, может разрушить даже взаимовыгодный переговорный процесс, который есть важной составляющей в условиях формирования рыночных отношений.

Постановка цели и задач исследования. Целью написания данной статьи является исследование важности овладения навыками ведения коммерческих переговоров, а именно знаниям и умениям по применению коммуникативных стратегий для эффективного взаимодействия предпринимателей и специалистов.

Методология исследования. В процессе исследования использована совокупность научных методов и подходов, в том числе системный, структурно-функциональный, логический, анализа, синтеза и обобщения.

Результаты исследования. Раскрыта сущность переговорного процесса, сделан обзор стратегий коммерческих переговоров и коммуникативных стратегий, и доказана важность освоения переговорщиком соответствующих знаний в условиях формирования рыночных отношений.

Область применения результатов. Результаты данного исследования могут быть применены в любой области связанной с переговорным процессом (экономика, психология, маркетинг, менеджмент и т.п.), а также как учебные материалы.

Ключевые слова: коммерческие переговоры, переговоры, стратегии переговоров, коммуникативные стратегии, стратегии общения.

VIDOMENKO O.I.

The importance of mastering the skills of conducting commercial negotiations and knowledge of communication strategies in the context of the formation of market relations

Relevance of the research topic. In the conditions of the formation of market relations, it is extremely important to be able to establish mutually beneficial business relationships with partners (including international ones) in business and with representatives of government agencies. The negotiation process has become an integral part of any business activity. Business negotiation skills and knowledge of communication strategies are the key to effective negotiations and informed management of this process.

Formulation of the problem. A specialist's lack of certain knowledge and psychological training can destroy even a mutually beneficial negotiation process, which is an important component in the formation of market relations.

Statement of the goal and objectives of the study. The purpose of this article is to study the importance of mastering the skills of conducting commercial negotiations, namely the knowledge and skills of applying communication strategies for effective interaction between entrepreneurs and specialists.

Research methodology. In the process of research, a set of scientific methods and approaches was used, including systemic, structural-functional, logical, analysis, synthesis and generalization.

Research results. The essence of the negotiation process is revealed, an overview of strategies of commercial negotiations and communication strategies is made, and the importance of mastering the relevant knowledge by the negotiator in the conditions of the formation of market relations is proved.

Scope of the results. The results of this research can be applied in any area related to the negotiation process (economics, psychology, marketing, management, etc.), as well as teaching materials.

Key words: commercial negotiations, negotiations, negotiation strategies, communication strategies, communication strategies.

Постановка проблеми. Після оголошення суверенітету України як незалежної держави, почали стрімко реформуватися, трансформуватися та розвиватися ринкові економічні відносини, притаманні країнам капіталістичного світу. Нові умови сьогодення стали вимагати більш ефективних інструментів для оптимізації комерційних процесів в умовах ринкового конкурентного середовища. Все більшого значення почала набувати психологічна складова (емоційний інтелект, комунікативні та організаторські здібності тощо) для ведення ефективного бізнесу. Велику увагу привернули до себе такі галузі знань, як маркетинг, соціальна психологія, конфліктологія, психологія продаж, психологічна економіка тощо. Всі вони надавали неабиякого значення комунікаційній складовій, а особливо – комерційним переговорам та комунікативним стратегіям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням комунікативних стратегій, як складової ведення комерційних переговорів присвячені дослідження вітчизняних й зарубіжних учених та фахівців, серед яких у першу чергу можемо зазначити роботи А.Д. Белова, Т.М. Бобошко, І.М. Борисова, Дж. Гумперз, Т.А. ван Дейк, С. Дерієн, О.В. Дмитрук, О.М. Ільченко, О.С. Іссерс, В. Кінч, Г.Г. Почепцов, Т.А. Толмачева, І.Є. Фролова, Х. Хаверкарте, Н. Хомський та ін. Водночас, незважаючи на значну кількість досліджень у цій сфері, загальноприйнятої типології комунікативних стратегій ще не створено, внаслідок різноманітності поглядів на комунікативні ситуації.

Постановка завдання. Метою написання даної статті є дослідження важливості опанування навичками ведення комерційних переговорів, а саме знанням та вмінням щодо застосування комунікативних стратегій для ефективною взаємодії підприємців та фахівців, якої вимагають сучасні умови формування ринкових відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Кожен клієнт, це людина зі своїм характером та потребами, і до кожного треба знайти персональний підхід (ніні навіть окремий напрямок сформувався: клієнтоцентризований підхід). Тому, у цьому питанні не обійтись без психологічних знань. Клієнт, будь-то окремий споживач чи суб'єкт підприємницької діяльності, повинен захотіти вкласти свої гроші у товар чи послугу, залишитися задоволеним і захотіти, при необхідності, звернутися знову саме до цієї компанії. Тобто, задача полягає у створенні умов

для довготривалої співпраці, і як наслідок – більшої економічної захищеності організації [1, с.29]. Тому володіння комунікативними стратегіями та вміння вести переговори має дуже широку сферу застосування: від дипломатії та міжнародних відносин, комерційних стосунків між великими корпораціями, договорів у малому бізнесі, до звичайної взаємодії продавця зі споживачем у магазині.

Переговори – це процес комунікації між сторонами для досягнення своїх цілей, при якій кожна зі сторін має рівні можливості в контролі ситуації та прийнятті рішення. У вузькому сенсі, переговори можна розглядати як один з методів альтернативного врегулювання спорів. Ефективна стратегія ведення переговорів вимагає спеціальних навичок і знань, залучення різних фахівців, а також чіткого дотримання стадій, починаючи від стадії підготовки до переговорів (інформаційна та організаційна складові), самого переговорного процесу і закінчуючи стадією аналізу результатів переговорів [2].

Комерційні переговори можна трактувати як організаційну форму встановлення та юридичної фіксації виробничо-економічних та соціальних зв'язків між зацікавленими у спільній діяльності економічно незалежних суб'єктів господарської діяльності. Це формалізований процес, що ставить конкретну мету, визначає коло питань і завжди реалізується у конкретних умовах, за конкретних обставин. [3].

Коли ми вживаємо термін «переговори», то маємо на увазі не лише розв'язання проблеми/ прийняття рішень, а й знаходження різних умов, які сприяють досягненню мети кожної з переговорних сторін. Переговори є одним із найвідоміших інструментів врегулювання різниці позицій сприйняття, причому не лише між компаніями. Основними функціями переговорів є: інформаційно-комунікативна, досягнення домовленостей, регулювання, контроль, координація дій.

Комерційні переговори – це спосіб врегулювання будь-яких питань: щодо грошей, матеріальних цінностей, часових та людських ресурсів, подальшої співпраці, умов співпраці тощо. Такі переговори являють собою процес поетапного досягнення згоди між партнерами за наявності суперечливих інтересів.

У менеджменті комерційні переговори розглядають як окремий вид ділового спілкування за формою і змістом. За формою вони подібні до індивідуальної бесіди, разом з тим вони проводяться між

делегациями партнерів, яким необхідно володіти навичками впливу на групу людей, що мають свою чітку мету. Таким чином, комерційні переговори є складовою управлінської діяльності і служать налагодуванню корпоративних зв'язків [3].

Варто розрізняти комунікативні стратегії та стратегічні підходи до проведення переговорів. Для розуміння різниці розглянемо кожен з цих термінів окремо.

Найбільш поширеним визначенням стратегій ведення переговорів є схема запропонована американськими вченими Роджером Фішером та Уільямом Юрі [4]. Вони диференціювали стратегії ведення переговорів на три типи: «м'який», «жорсткий» та «принциповий». Причому, м'яку та жорстку стратегію вони критикували, вважаючи їх неефективними так як кожна з них залишала у «переговорників» відчуття виснаженості, відчуження та незадоволеності – або бути м'яким та йти на поступки, або бути жорстким та намагатися перемогти будь-якою ціною, навіть руйнуванням стосунків з партнером.

Розглянемо кожну з цих стратегій більш докладно.

Жорстка – обидві сторони, зайнявши протилежні позиції, вперто відстоюють їх, застосовуючи тактичні прийоми, щоб ввести противника в оману відносно істинної мети, і роблять невеликі поступки, необхідні для продовження переговорів. У ході переговорів суперечка може перетворитися у змагання волі, і згода може бути не досягнута.

М'яка – кожна сторона вважає іншу сторону дружньою. Замість того, щоб робити ставку на досягнення перемоги, вони підкреслюють необхідність досягти хоча би згоди. Стратегія м'якого підходу полягає в тому, щоб робити пропозиції і йти на поступки, довіряти іншій стороні, бути дружельним і поступатися для уникнення конфронтації там, де це необхідно.

Принципова (оптимальна/партнерська) – альтернативна двом попереднім, орієнтована на ефективне досягнення розумного (оптимального) результату, який би був взаємовигідним для партнерів.

У таблиці наведена розгорнута характеристика вищезазначених стратегічних підходів до ведення комерційних переговорів.

На відміну від стратегій ведення переговорів, комунікативні стратегії – це комплекс певних мовленнєвих дій, спрямованих на досягнення комунікативної мети.

Також під комунікативною стратегією розуміють когнітивний процес, тобто глобальний рівень усвідомлення ситуації, в якому мовець співвідносить свою комунікативну мету з конкретним мовним вираженням.

Але всі стратегії базуються на первинних і вторинних мотивах. До первинних можна віднести, наприклад, бажання бути ефективним (тобто реалізувати інтенцію), або відчувати необхідність пристосування до ситуації. До вторинних мотивів можна віднести, наприклад, потребу самовираження, бажання адресанта зберегти та примножити значущі для нього цінності, бажання уникнути негативних емоцій тощо.

Незважаючи на значну кількість досліджень у цій царині, єдиної класифікації стратегій спілкування дотепер не створено. Тому можна виділити декілька підходів до класифікації комунікативних стратегій:

- за результативністю взаємодії комунікантів: кооперативні, некооперативні. (конфліктні). Кооперативні стратегії характеризуються сукупністю мовленнєвих дій, які застосовує адресант для досягнення комунікативної мети шляхом операції з адресатом (інформативні й інтерпретативні діалоги: поради, розповіді, повідомлення). Некооперативні – розглядають, як сукупність мовленнєвих дій, які використовує адресант для досягнення своєї стратегічної мети через конфлікт з адресатом (конфлікти, суперечки, претензії, погрози, ухиляння від відповіді);

- за функціональною значущістю (О. Іссерс): головні та допоміжні. Головні (або когнітивні / семантичні) стратегії мають передусім на меті вплинути на адресанта аби він змінив свої уявлення про світ, систему цінностей, поведінку, тощо (наприклад, стратегія дискредитування, підкорення).

- за принципом подібності комунікативних функцій (методичну типологію комунікативних стратегій, що ґрунтується на мовленнєвих актах – Т. Толмачова): обмін інформацією, надання оцінки або коментарів, вираження емоцій, спонукання та регулювання відносин, підтримка уваги [7];

- за характером: власне комунікативна (правила й послідовність комунікативних дій, які виконує комунікатор), змістова (поетапне змістова планування мети з урахуванням наявного мовного коду в межах кожного ходу в комунікації) [8].

- за характером спілкування Т. ван Дейк та В. Кінч Одні виокремлюють: контекстуальні, мовлен-

Порівняння стратегій ведення переговорів

характерні риси	Стилі		
	м'який	жорсткий	принциповий (оптимальний / партнерський)
1	2	3	4
Мета переговорів	угода	перемога	розумний результат, досягнутий ефективно і по-дружньому
Об'єкт наполягання	на угоді	на своїй позиції	на застосуванні об'єктивних критеріїв
Власна позиція	легко змінюється	твердо дотримується	концентруватися на інтересах, а не на позиціях
Відношення учасників переговорного процесу (між собою)	як друзі	як противники	як партнери, які спільно вирішують проблеми
Підхід до відносин між партнерами	поступитися за-для культивування відносин	ставити умови за-для продовження відносин	відокремити відносини (до конкретної людини/ групи людей) і вирішення проблем
Наявність прихованих інтересів, ризиків, рамок, альтернатив	повністю розкривати власні інтереси, ризики, рамки, альтернативи	збивати з пантелику стосовно власних інтересів, ризиків, рамок, альтернатив	уникати виникнення потаємної лінії / обговорення інтересів, ризиків, рамок, альтернативи (як власних, так і протилежної сторони)
Характеристика курсу у відношеннях з опонентами під час вирішення проблем	дотримуватися легкого курсу (і у відносинах з людьми, і під час вирішення проблем)	дотримуватися жорсткого курсу (і у відносинах з людьми, і під час вирішення проблем)	дотримуватися м'якого курсу у відносинах з людьми, але стояти на жорсткій позиції щодо вирішення проблем
Поведінка під час переговорів	робити пропозиції	погрожувати	аналізувати інтереси, ризики, рамки, альтернативи (як власні, так і протилежної сторони)
Пошук відповіді/ рішення	шукати єдину відповідь / рішення, на яку погодяться опоненти	шукати єдину відповідь / рішення, яка прийнятна лише для нас	розробити багатопланові варіанти вибору (мати напрацьовані альтернативи на основі інтересів, ризиків, рамок всіх сторін переговорного процесу). Рішення приймати пізніше
Відношення до довіри	довіряти іншим	не довіряти іншим	продовжувати переговори незалежно від ступеня довіри
Відношення до угоди	Допускати можливість односторонніх втрат заради досягнення угоди	вимагати односторонніх вигід/ дивідендів як плату за угоду	обмірковувати взаємовигідні варіанти
Відношення до змагань волі	прагнути уникати змагань волі	прагнути виграти у змаганнях волі	прагнути досягнути результату, керуючись критеріями, які не стосуються змагань
Відношення до тиску	піддаватися тискові	застосовувати тиск	розмірковувати і бути відкритим для доказів іншим, поступатися доказам, а не тискові

Примітка: характерні риси стратегій. Розроблено автором на основі аналізу [5, 6, 8, 9].

неві, невербальні, семантичні, синтаксичні, схематичні, риторичні текстові стратегії спілкування.

Говорячи про комунікативні стратегії, неможна не згадати про комунікативні тактики. У визначенні відношення між поняттями «комунікативні стратегії» і «комунікативні тактики» мовознавці однастай-

ні: вони співвідносяться як рід і вид, варіант й інваріант, «глобальна інтенція» та комунікативна дія. О.С. Іссерс стверджує, що на вибір комунікативних стратегій і тактик впливають мотиви, система цінностей та переконань комунікатора, його статус у суспільстві, соціальні норми й конвенції [9].

Комунікативні тактики, як комплекс практичних дій у наявному процесі мовленнєвої взаємодії, є механізмами втілення комунікативної стратегії. Певні кроки адресанта, які окремо або в сукупності ведуть його до рішення стратегічного завдання є множиною мовленнєвих тактик.

Наприклад, з метою раціонального впливу на адресанта застосовують стратегію аргументації, яка передбачає реалізацію наступних комунікативних тактик:

- обґрунтування (реалізується за допомогою встановлення причинно-наслідкових зв'язків);
- цитування (передається як непряма мова за допомогою сполучників: згідно з ..., відповідно до ..., за...; і називається конкретне джерело інформації або його автор);
- наведення прикладів (зазвичай приклади не виділяються за допомогою якихось маркерів);
- апеляція до авторитетів (авторитетом, як правило, виступає конкретна посадова особа або орган державної чи місцевої влади). Таким чином, правильно обрана комунікативна тактика дає можливість ефективно зреалізувати обрану стратегію, а отже, – досягати мети спілкування [7].

Висновки

Отже, підводячи підсумки можна зазначити, що в умовах формування ринкових відносин неабиякого значення набувають вміння та навички проводити ефективні комерційні переговори, бо це сприяє розвитку й розширенню бізнесу та зміцнює конкурентні позиції підприємства на ринку. Тобто ефективним переговорником може бути фахівець, який отримав спеціальну підготовку й володіє професійними знаннями в галузі ведення комерційних переговорів. Знання щодо комунікативних стратегій, їх побудови та реалізації, є одними із найважливіших у галузі підготовки кваліфікованого переговорника. Їх опанування допомагає спланувати оптимальну стратегію, а також у динамічному переговорному процесі свідомо й гнучко реагувати на зміни ситуації аби тримати її під контролем. Формування ринкових відносин в Україні має велике значення для розвитку держави, а переговорний процес є невід'ємною складовою цих відносин.

Список використаних джерел

1. Відоменко О.І. Психологічна складова фінансово-економічної безпеки підприємства / О.І. Відоменко

// Наукові підсумки 2019 року, XXXVII Міжнародна науково-практична інтернет-конференція. – м. Вінниця, 09 грудня 2019 року. – Ч.1, С. – 26–31. Режим доступу: https://el-conf.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/1частина_грудень.pdf

2. Осадчук С.О. Організація ділових переговорів у бізнесі / С.О. Осадчук // Підсумки розвитку наукової думки : 2018: зб. наук. праць «ΛΟΝΟΣ» з матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., м. Івано-Франківськ, 5 грудня, 2018 р. Вінниця: ГО «Європейська наукова платформа», 2018. – Т.6. – С. 49–50.

3. Гриценко Т.В. Етика ділового спілкування : навч. пос. / Т.В. Гриценко, С.П. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук, Н.В. Чуприк, Л.П. Анохіна / за ред. Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук. – К.: ЦУЛ, 2007 – 344 с.

4. Комерційна дипломатія : консп. лекц. / уклад. Я.І. Глущенко // Електронні текстові дані. – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 113 с.

5. Баклицький І.О. Психологія праці : підруч. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 655 с.

6. Кондратович О. Стратегии переговоров // професійний сайт «Дао переговорів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alexanderkondratovich.com/>

7. Ділове спілкування: усна і писемна форми: навч. посіб. / О.О. Тележкіна, Н.О. Лисенко, О.О. Кушнір, О.О. Литвиненко, Н.В. Піддубна. – Х.: «Смугаста типографія», 2015. – 384 с.

8. Бобошко Т.М. Комунікативні стратегії й тактики та оцінні висловлення / Т.М. Бобошко // Лінгвістика XXI століття. – 2013. – С. 51–58. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/linds_2013_2013_8

9. Маслова Т.Б. Принципи класифікації комунікативних стратегій / Т.Б. Маслова // Сучасні дослідження з лінгвістики, літературознавства і міжкультурної комунікації (ELLIC 2015) : матеріали II Міжнародної наукової конференції / відп. ред. Н.Я. Яцків; Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника. – Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г.М., 2015. – С. 81–85.

References

1. Vidomenko O.I. Psykholohichna skladova finansovo-ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva / O.I. Vidomenko // Naukovi pidsumky 2019 roku, KhKhXVII Mizhnarodna naukovo-praktychna internet-konferentsiya. – m. Vinnytsya, 09 hrudnya 2019 roku. – Ch.1, S. – 26–31. Rezhym dostupu: https://el-conf.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/1chastyna_hruden'.pdf

2. Osadchuk S.O. Orhanizatsiya dilovykh perehovoriv u biznesi / S.O. Osadchuk // Pidsumky rozvytku nauko-

voyi dumky : 2018: zb. nauk. prats' «ΛΟΗΟΣ» z materi-
alamy mizhnar. nauk.–prakt. konf., m. Ivano–Frankivs'k,
5 hrudnya, 2018 r. Vinnytsya: HO «Yevropeys'ka nau-
kova platforma», 2018. – T.6. – S. 49–50.

3. Hrytsenko T.V. Etyka dilovoho spilkuvannya : navch.
pos. / T.V. Hrytsenko, S.P. Hrytsenko, T.D. Ishchenko,
T.F. Mel'nychuk, N.V. Chupryk, L.P. Anokhina / za red.
T.B. Hrytsenko, T.D. Ishchenko, T.F. Mel'nychuk. – K.:
TsUL, 2007 – 344 s.

4. Komertsyina dyplomatiya : konsp. lekt. / uklad. Ya.I.
Hlushchenko // Elektronni tekstovi dani. – Kyiv : NTUU
«KPI», 2016. – 113 s.

5. Baklyts'kyi I.O. Psykholohiya pratsi : pidruch. – 2–he
vyd., pererob. i dop. – K.: Znannya, 2008. – 655 s.

6. Kondratovych O. Stratehyy perehovorov // profe-
siynny sayt «Dao perehovorov» [Elektronnyy resurs]. –
Rezhym dostupu: <https://alexanderkondratovich.com/>

7. Dilove spilkuvannya: usna i pysemna formy: navch.
posib. / O.O. Telyezhkina, N.O. Lysenko, O.O. Kushnir,
O.O. Lytvynenko, N.V. Piddubna. – X.: «Smuhasta ty-
pohrafiya», 2015. – 384 s.

8. Boboshko T.M. Komunikatyvni stratehiyi y taktyky
ta otsinni vyslovlennya / T.M. Boboshko // Linhvistyka
KhKhl stolittya. – 2013. – S. 51–58. – Rezhym dostu-
pu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/linds_2013_2013_8

9. Maslova T.B. Pryntsypy klasyfikatsiyi komunikatyvnykh
stratehiy / T.B. Maslova // Suchasni doslidzhennya z
linhvistyky, literaturoznavstva i mizhkul'turnoyi komuni-
katsiyi (ELLIC 2015) : materialy II Mizhnarodnoyi nauko-
voyi konferentsiyi / vidp. red. N.Ya. Yatskiv; Prykarpats'kyi
natsional'nyy universytet imeni Vasylya Stefanyka. – Ivano-
Frankivs'k: Vydavets' Kushnir H.M., 2015. – S. 81–85.

Дані про автора

Відоменко Оксана Іванівна,

к.е.н., доцент кафедра економіки і права; Національ-
ний університет харчових технологій;

e-mail: oksvidom@gmail.com

Данные об авторе

Видоменко Оксана Ивановна,

к.э.н., доцент кафедры экономики и права; Нацио-
нальный университет пищевых технологий;

e-mail: oksvidom@gmail.com

Data about author

Oksana Vidomenko,

PhD, Associate Professor Department of Economics
and Law; National University of Food Technology;

e-mail: oksvidom@gmail.com

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 332.021:339.1.(477)

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561238>

ОЗАРКО К.С.

ТЕСЛЯ Д.В.

Інструменти територіального маркетингу у використанні ринкового потенціалу регіонів

Предметом дослідження є інструменти територіального маркетингу.

Метою дослідження є вивчення маркетингових інструментів нарощення ринкового потенціалу регіону та оцінювання відношення населення до продукції регіонального виробника та заходів її популяризації.

Методи дослідження – діалектичний метод наукового пізнання та узагальнення, соціологічного опитування та інтерв'ювання.

Результати роботи. У статті розглянуто основні цілі та переваги застосування інструментів територіального маркетингу в регіональному управлінні для формування сприятливого клімату для залучення інвестицій, виробництв та задоволення потреб мешканців певної території. Проаналізовано та узагальнено основні завдання, очікувані результати та інструменти територіального маркетингу. Розглянуто низку інструментів реалізації стратегії регіонального маркетингу, серед яких брендинг території, подвійний маркетинг. Проведено соціологічне дослідження для визначення думки населення щодо їх відношення до продукції регіонального виробника, активності участі населення у заходах з її популяризації та пріоритетності місць купівлі товарів. Подано та обґрунтовано пропозиції з удосконалення заходів територіального маркетингу, спрямовані на просування продукції місцевих товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Висновки. На основі аналізу результатів проведеного соціологічного опитування населення запропоновано інструменти територіального маркетингу, які забезпечать просування продукції місцевих товаровиробників і нарощення споживчого потенціалу регіонів. З метою стимулювання участі підприємств малого бізнесу у ярмарково-виставковій діяльності запропоновано вдосконалити механізм надання муніципальних маркетингових ваучерів, який передбачає компенсацію виставкових витрат його учасникам. Обґрунтовано доцільність спрощення механізму отримання маркетингових ваучерів та його запровадження при проведенні виставково-ярмаркових заходів, які проводяться на території інших регіонів і за кордоном.

Ключові слова: ринок, ринковий потенціал, маркетингова діяльність, територіальний маркетинг, регіональне управління, конкурентні переваги.

Инструменты территориального маркетинга в использовании рыночного потенциала регионов

Предметом исследования выступают инструменты территориального маркетинга.

Целью исследования является изучение маркетинговых инструментов наращивания рыночного потенциала региона и оценки отношения населения к продукции регионального производителя и мероприятий с ее популяризации.

Методы исследования – диалектический метод научного познания и обобщения, социологического опроса и интервьюирования.

Результаты работы. В статье рассмотрены основные цели и преимущества применения инструментов территориального маркетинга в региональном управлении для формирования благоприятного климата для привлечения инвестиций, производства и удовлетворения потребностей жителей определенной территории. Проанализировано и обобщено основные задачи, ожидаемые результаты и инструменты территориального маркетинга. Рассмотрено ряд инструментов реализации стратегии регионального маркетинга, среди которых брендинг территории, двойной маркетинг. Проведено социологическое исследование для определения мнения населения относительно их отношения к продукции регионального производителя, активности участия населения в мероприятиях по ее популяризации и приоритетности мест покупки товаров. Предоставлено и обосновано предложения по совершенствованию мер территориального маркетинга, направленные на продвижение продукции местных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешних рынках.

Выводы. На основе анализа результатов проведенного социологического опроса населения предложены инструменты территориального маркетинга, которые обеспечат продвижение продукции местных товаропроизводителей и наращивания потребительского потенциала регионов. С целью стимулирования участия предприятий малого бизнеса в ярмарочно-выставочной деятельности предложено усовершенствовать механизм предоставления муниципальных маркетинговых ваучеров, предусматривающий компенсацию выставочных расходов его участникам. Обоснована целесообразность упрощения механизма получения маркетинговых ваучеров и его введение при проведении выставочно-ярмарочных мероприятий на территории других регионов и за рубежом.

Ключевые слова: рынок, рыночный потенциал, маркетинговая деятельность, территориальный маркетинг, региональное управление, конкурентные преимущества.

OZARKO K.S.
TESLIA D.V.

Territorial marketing tools in using the market potential of regions

The subject of research – there are tools of territorial marketing.

The purpose of the study – is the study of marketing tools to increase the market potential of the region and assess the attitude of the population to the products of regional producers and measures it to promote.

Methods of research – dialectical method of scientific cognition and generalization, sociological survey and interviewing.

Results of the work. In the statistic, the main goals of the acquisition of tools in the regional marketing in the regional management for the formation of a friendly climate for the acquisition of investments, distribution and satisfaction of the needs of the bag of singing territories. Analyzed and publicized the main data, cleared the results and tools of the territorial marketing. There is a low view of the tools in the implementation of the strategy of regional marketing, middle branding, sub-marketing. A sociological advance was carried out for the purpose of evaluating the idea of the population and the promotion of the products of the regional virobnik, the activity of the population in the visits to the popularization and priority of the purchase of goods. It was submitted that it was grounded in the

proposals for more detailed visits to the territorial marketing, direct to the promotion of the products of mass goods, both on the domestic, and on the new markets.

Conclusions. *On the basis of the analysis of the results of the sociological study of the population, it is projected on the basis of the territorial marketing tools, as to ensure the production of goods from the local market and the increase in the living potential of the regions. By means of stimulating the participation of small business enterprises at the fair—vistavkovy of activity, the mechanism of providing municipal marketing vouchers, which is transferring compensation to the participants, is projected to the full extent. It has been established that it is advisable to help the mechanism of rejecting marketing vouchers and when it comes to fair visits, which are held on the territory of the first regions and beyond the cordon.*

Keywords: *market, market potential, marketing activities, territorial marketing, regional management, competitive advantages.*

Постановка проблеми. Ефективність функціонування економіки України пов'язана з розвитком і використанням ринкового потенціалу її регіонів. Нестабільність цінової кон'юнктури на товари вітчизняного виробництва, зумовлена зростанням собівартості, зниженням якості продукції, підвищенням рівня імпортозалежності та зменшенням доходів населення, призводить до істотної диференціації платоспроможного попиту і посилення дисбалансу між виробництвом і споживанням. Водночас спостерігаються системні проблеми функціонування регіональних і локальних ринків через просторову нерівномірність економічної активності, необґрунтоване зростання витрат обігу і значну диференціацію доступу до ринків, що перешкоджає розширеному відтворенню і сталому економічному зростанню в регіонах. Розвиток регіональних ринків та їх потенціалу відображає не лише проблеми реального сектору економіки, соціальної нерівності та добробуту населення, а й недостатню дієвість регіональної політики, її неузгодженість з соціально-економічними та культурними особливостями територій. На сучасному етапі модернізації парадигми регіонального управління перспективним вважається маркетинговий підхід до управління економічним розвитком регіону.

Аналіз останніх досліджень. Широкий спектр досліджень з ринкового позиціонування територій переважно спрямований на розширення можливостей використання інструментів маркетингу територій для підвищення рівня ефективного використання та нарощення економічного потенціалу територій, підвищення конкурентоспроможності розташованих в регіоні виробників, залучення в регіон нових підприємств і ступеня ідентифікації населення з територією проживання.

Вагомий внесок у розвиток теорії ринкових потенціалів і просторової взаємодії, зокрема щодо використання «гравітаційного» підходу при розміщенні орієнтованих на ринки збуту підприємств промисловості і торгівлі та зміцнення міжрегіональних зв'язків, прогнозування регіональних ринків товарів і послуг на основі моделей просторової взаємодії, а також виявлення нерівномірності просторового розподілу попиту і пропозиції та встановлення ієрархії ринкових центрів здійснили Б. Беррі, К. Бівона, М. Блауг, Х. Вільямс, У. Ізард, П. Комб, П. Кругмана, М. Дж. Парр, Ф. Перру, Й. Рай, Д. Рей, С. Уанмалі, К. Фокса, Ф. Фулджера, Ф. Феттер, П. Хаггет, Ч. Харріс, Е. Чизон, А. Шаффле та інших.

Серед вітчизняних вчених також значна увага приділяється теоретико-методологічним та прикладним аспектам дослідження особливостей формування і розвитку ринкового потенціалу, як промислових, аграрних і торговельних підприємств так і в регіональному вимірі. Зокрема цим питання присвячені праці Т. Башука, І. Білявського, Н. Бульбаха, В. Гончарука, Т. Зайчука, С. Іщук, Н. Краснокутської, В. Кузьміна, Н. Максимова, М. Нашкерської, Л. Овешнікова, В. Пилипчука, О. Родіонова, Л. Сімків, С. Сонько, Ю. Шипуліна, С. Шульц, О. Юлдашева та інших.

Метою статті є вивчення маркетингових інструментів нарощення ринкового потенціалу регіону та оцінювання відношення населення до продукції регіонального виробника та заходів її популяризації.

Постановка проблеми. Територіальний маркетинг розглядає потенціал регіону у якості специфічного товару, або об'єкту ринкового обміну і спрямований на формування іміджу, престижу певної території. Він спрямований на створення

і підтримку привабливості і престижу території в цілому, а також привабливості зосереджених в регіоні ресурсів. Відповідно територіальний маркетинг передбачає аналіз привабливості ринкових сегментів.

Застосування теорії маркетингу в регіональному управлінні дозволяє [1, С.53]:

- використовувати принципово нові методи та інструменти регіонального управління, що забезпечує якісне надання публічних послуг, дозволяє організувати взаємодію суб'єктів, створює передумови для успішної реалізації приватних ініціатив комерційного та некомерційного характеру;

- поєднувати в процесі управління досягнення як соціальних, так і комерційних, і бюджетних цілей розвитку території. Таким чином територіальний маркетинг – це сукупність керованих параметрів, маніпулюючи якими можна найкращим чином задовольнити потреби людини і економічних суб'єктів в громадських послугах і ресурсах території. Комплекс територіального маркетингу складається з чотирьох (п'яти) елементів: засобів маркетингу, територіального продукту, ціни територіального продукту, локалізації територіального продукту, просування територіального продукту.

Відповідно використання маркетингових інструментів сприятиме формуванню сприятливого клімату для залучення інвестицій, виробництва та задоволення потреб мешканців певної території. З огляду на це, територіальний маркетинг

включає систему заходів, спрямованих на залучення в регіон нових економічних агентів та посилення іміджевих позицій існуючих виробництв.

Розглядаючи регіон як систему ринків визнаємо, що ринковий потенціал визначає конкурентні позиції того чи іншого регіону у задоволенні перспективних потреб бізнесу і населення. Завдання територіального маркетингу висвітлені в таблиці 1.

Зважаючи на завдання та очікувані результати територіального маркетингу доходимо висновку, що його можна вважати складовою механізмом реалізації регіональної політики, яка включає інструменти просування території, що сприяють виходу продукції місцевих виробників на внутрішні та зовнішньорегіональні ринки та дозволяють залучити додаткові виробничі, фінансові, трудові та інші ресурси в регіон.

Використання територіального/регіонального маркетингу відбувається в цілях підвищення економічної привабливості регіону та оптимізації ринкового позиціонування регіонів. Його використання дозволяє виявити і оцінити конкурентні переваги територій, а також визначити її споживчий потенціал, що дозволить виробникам і торговельним мережам сфокусувати зусилля на розробці маркетингової моделі проникнення в регіон. Ця модель має включати десять основних інтегральних інструментів (10 P): Product (основні види продукції, яка виробляється в регіоні); Place (географічне положення регіону); Price

Таблиця 1. Завдання територіального маркетингу

№ п/п	Завдання	Очікувані результати	Інструменти
1.	Проведення маркетингових досліджень для визначення стану та конкурентних переваг регіону	Виявлення конкурентних переваг ринку та проблем формування та використання ринкового потенціалу	Регіональні маркетингові стратегії Цільові програми
2.	Рекламування, просування конкурентних переваг виробництв та інфраструктури регіону	Підвищення обсягів виробництва товарів. Зростання інтересу інвесторів і споживачів до регіональних товарів. Зростання капіталовкладень у виробничу сферу. Збільшення кількості робочих місць.	Соціологічне опитування та інтерв'ювання Рейтингова оцінка стану регіону та його економічного потенціалу
3.	Формування позитивного іміджу регіону	Підвищення бізнес активності Зростання інвестицій та бізнес-зв'язків. Зростання частки економічно активного населення (в т.ч і за рахунок притоку робочої сили з інших регіонів). Зростання професійного рівня робочої сили. Залучення в регіон фінансових ресурсів, в т.ч. бюджетних	Брендінг території PR-технології і комунікації (в т.ч. медіа-реклама)

* Складено автором

(рівень цін); Promotion (комунікаційний комплекс заходів про регіон для формування позитивного іміджу); People (рівень життя, якість людського капіталу, основні сегменти споживачів); Production (структура і динаміка розвитку базових галузей); Personell (компетенції, мотивації, ступінь залучення трудових ресурсів); Patterns (особливості поведінки місцевих мешканців, вплив регуляторних інститутів); Placement of Funds (обсяг капіталовкладень та інвестиційний потенціал регіону); Pollution (рівень забруднення, екологічна комфортність середовища) [2, С.17].

Отже, територіальний маркетинг відбувається шляхом використання сучасних маркетингових інструментів. Одним з інструментів реалізації стратегії регіонального маркетингу виступає брендинг території, який полягає у формуванні певного образу регіону з огляду на його конкурентні переваги. Бренд території формується на основі позитивного іміджа території, тобто сукупності уявлень, що формуються під впливом власного досвіду та зовнішньої інформації, які характеризують специфічність регіону та його конкретні переваги [3, С.53–55].

Іншим усталеним інструментом територіального маркетингу є подійний маркетинг, який передбачає проведення низки заходів (святкування, конференцій, виставок, ярмарків тощо), який широко використовується у світовій та вітчизняній практиці. Залучення PR-технології і комунікацій, що використовують потенціал Інтернет ресурсів також сприяють формуванню іміджу регіонів [2, С.112].

Важливою складовою маркетингових досліджень виступає соціологічне опитування та інтерв'ювання споживачів продукції місцевих товаровиробників. Оскільки частка продукції харчової

промисловості місцевих виробників є значною у всіх регіонах країни у порівнянні з продукцією інших товарних груп нами було проведено соціологічне дослідження вподобань населення щодо купівлі саме продовольчих продуктів. Поставлені в анкеті запитання враховують різні аспекти формування та використання ринкового потенціалу регіону – від відношення населення до продукції регіонального виробника та заходів її популяризації до оцінки пріоритетності місць купівлі товарів. Для забезпечення репрезентативності вибірки опитаних респондентів було обрано 400 мешканців м. Львова різних вікових груп, статі та роду занять. Респондентами, які проходили анкетування стали переважно жінки (64,2%), чоловіки (35,8%). У якості респондентів виступили студенти, працівники сфери торгівлі, сфери ІТ та інших видів економічної діяльності, безробітні та пенсіонери.

Результати оцінки ставлення респондентів до місця виготовлення продовольчої продукції наведено в таблиці 2. Більшість респондентів, а саме 56,3% відповіли, що для них не має суттєвого значення місце виготовлення продовольчої продукції. Найбільш чисельною групою населення, для якої є неважливим виробник продовольчої продукції стали респонденти у віці від 18 до 30 років. При цьому для вікової групи від 55 і старші місце виготовлення продукції має значення, що здебільшого зумовлено важливістю для цієї групи населення цінового чинника.

За результатами опитування виявлено, що найбільшою групою споживачів продовольчих товарів місцевих виробників є також вікова група населення віком від 55 і старше, частка якої складає 10,4% від загальної кількості опитаних. Натомість товарам іноземного виробництва найбільше надає перевагу вікова група від

Таблиця 2. Розподіл респондентів за їхнім ставленням до місця виготовлення продукції в залежності від віку, %

Питання	Відповідь	Вік респондента				Разом
		18–30	30–40	40–55	55 і старше	
Чи має для вас суттєве значення місце виготовлення продовольчої продукції?	Так	6,2	10,1	13,3	14,1	43,7
	Ні	24,4	10,5	10,1	11,3	56,3
Якому виробнику надаєте перевагу?	Товари вітчизняного виробництва	3,1	4,3	6,4	10,3	24,1
	Товари іноземного виробництва	10,3	11,8	17,1	11,4	50,6
	Продукція місцевого товаровиробника	2,4	4,2	8,3	10,4	25,3

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

40 до 55 років (17,1%) та 30–40 років (11,8%), що зумовлено наявністю відповідного досвіду та вищим рівнем доходів.

Окрім цінового критерію значна частка респондентів при купівлі продуктів харчування орієнтується на імідж продукції (26,4%). Частка опитаних для яких важливими є нові товарні пропозиції становить лише 14,4%, що свідчить про відносно традиційність вподобань мешканців м. Львова щодо придбання продуктів харчування (рис. 1).

Розподіл респондентів за пріоритетністю критеріїв вибору виробника продовольчої продукції подано в таблиці 3.

Найбільша частка респондентів, для яких якість продукції є пріоритетною – це працівники сфери

ІТ (25,4%), власний досвід – працівники сфери торгівлі, рекомендації близького оточення – студенти (24,8%), реклама – студенти (20,6%). При цьому доволі значною є частка опитаних, які керуються іншими критеріями вибору виробника продовольчої продукції.

Варто відзначити, що більшість покупців виявляють схильність до купівлі більш якісних продуктів, а реклама виступає доволі впливовим критерієм вибору виробника продовольчої продукції.

На запитання «Які продукти харчування місцевих виробників Ви найчастіше купуєте?» респонденти вказали хліб і хлібобулочні вироби (62%) та м'ясо і м'ясопродукти (17,2%) (рис. 2).

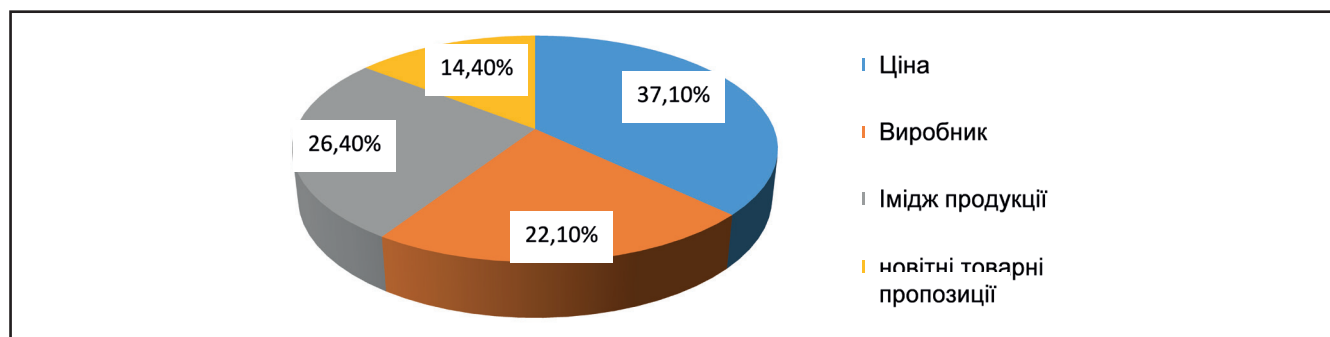


Рисунок 1. Відповідь респондентів на запитання «Який критерій є визначальним для Вас при виборі продовольчих товарів?»

Таблиця 3. Розподіл респондентів за пріоритетністю критеріїв вибору виробника продовольчої продукції, %

Критерії	Студент	Працівники сфери торгівлі	Працівники сфери ІТ	Працівники інших ВЕД	Безробітні	Пенсіонери
Якість продукції	15,3	20,8	25,4	16,8	8,1	13,4
Власний досвід	11,9	22,1	19,6	16,4	15,8	14,6
Рекомендації близького оточення	24,8	9,5	11,2	18,2	14	22,2
Реклама	20,6	10,5	14,5	14,6	13,4	26,1
Інші	27,4	37,1	29,3	34	48,7	23,7
Разом	100	100	100	100	100	100

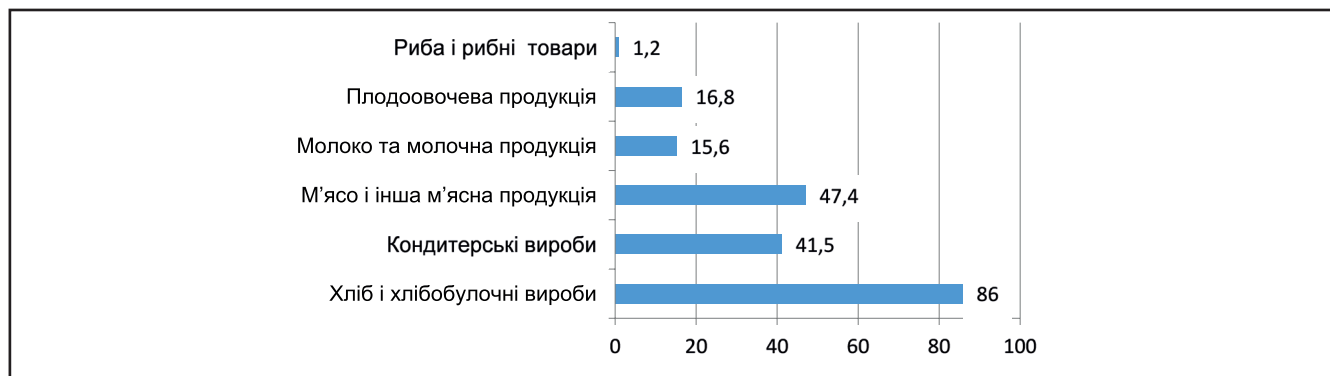


Рисунок 2. Відповіді респондентів на запитання «Яку продукцію місцевих виробників Ви найчастіше купуєте?»

Більше половини респондентів здійснює закупівлю продуктів харчування в супермаркетах (66,6%) та в торговельних точках, що знаходяться в межах пішої доступності (25,6%) (рис. 3).

Дані рис. 4 засвідчують, що визначальним критерієм вибору місця купівлі продовольчих товарів є розташування об'єкту торговельної інфраструктури поблизу місця проживання (28,7%) та можливість здійснити комплексну закупівлю (23%).

Відповідь респондентів на запитання «Які заходи з промоції продукції місцевих товаровиробників Ви відвідували?» дозволило виявити, що потенційні споживачі продовольчої продукції місцевих виробників віддають перевагу відвідуванню тематичних щорічних фестивалів та ярмарок (30,3%), ярмарків та виставок сільгоспвиробників (28,4%) та різних маркетингових заходів в закладах торгівлі (22,6%) (рис. 5).

Загалом слід зазначити, що реалізація маркетингових заходів, спрямованих на промоцію продукції місцевих товаровиробників доволі розповсюджена практика. Виставково-ярмаркова діяльність підприємств виконує функцію, що надає можливість встановлення і підтримки вза-

ємовигідних відносин між підприємством та ціловою аудиторією, представниками владних структур, ЗМІ та виступає як окрема сфера їх господарської діяльності, яка забезпечує зростання економічних показників [5].

Так, наприклад, за ініціативи та підтримки Львівської міської ради у м. Львові щорічно проходить низка ярмаркових заходів, таких як: Новорічний та Великодній ярмарки, виставка-ярмарок «Львівський товаровиробник», галузеві і сезонні ярмарки. З отриманих результатів опитування можна зробити висновок, що саме цій напрямком маркетингової діяльності є перспективним, що обумовлює необхідність активізації цієї діяльності в перспективі. Необхідно стимулювати залучення споживачів до активнішої участі у цих заходах, спростивши умови акцій або надавши більш приваблившу винагороду.

З метою створення належних умов для участі підприємств-товаровиробників м. Львова у виставкових заходах і ярмарках, метою яких є промоції їх продукції, просування інноваційних технологій, товарів і послуг на ринку, популяризації місцевих торгових марок, сприяння розвитку ма-

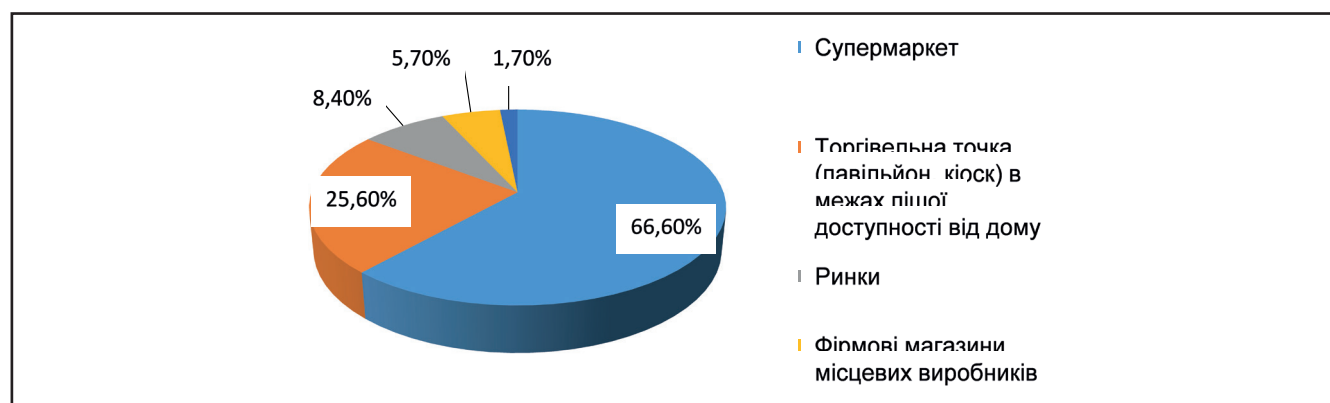


Рисунок 3. Відповіді респондентів на запитання «Якому об'єкту торговельної інфраструктури Ви надасте перевагу при купівлі продовольчих товарів?»

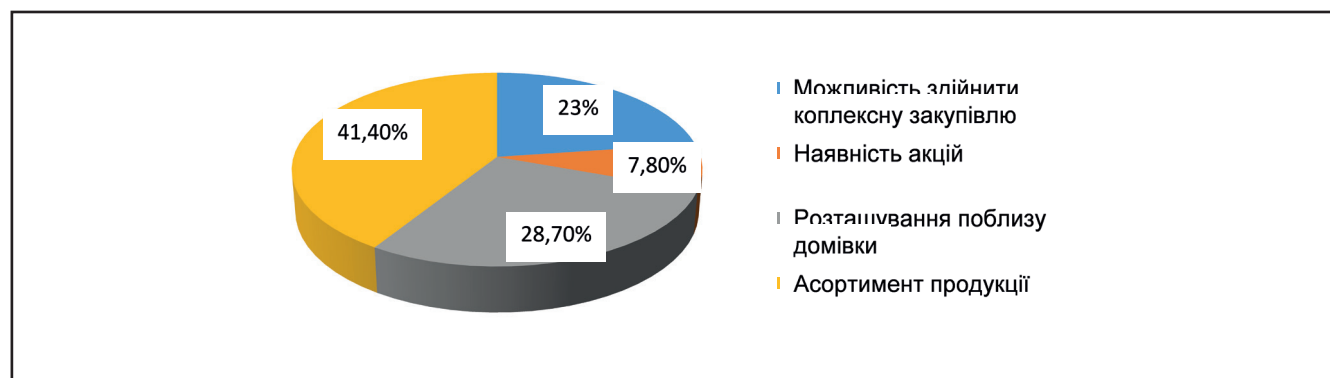


Рисунок 4. Відповіді респондентів на запитання «Який критерій є визначальним для Вас при виборі місця купівлі продовольчих товарів?»

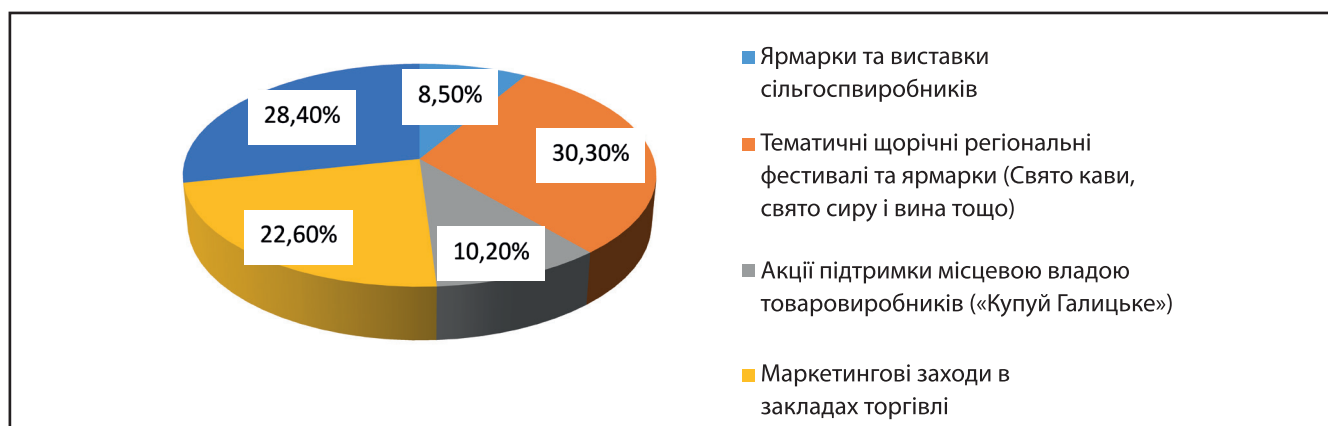


Рисунок 5. Відповіді респондентів на запитання «Які заходи з промоції продукції місцевих товаровиробників Ви відвідували?»

лого і середнього бізнесу загалом Львівською міською радою у 2018 році було прийнято ухвалу «Про затвердження Положення про надання маркетингових ваучерів – часткового відшкодування витрат львівським товаровиробникам на участь у виставково–ярмаркових заходах у м. Львові» (від 29.11.2018 р. № 4252) [6].

Запропонований механізм надання маркетингових ваучерів реалізувався протягом року, однак враховуючи, що цією ухвалою передбачено компенсацію виставкових витрат лише за участь у виставково–ярмаркових заходах, які проводяться у м. Львові, а також багатоетапний механізм надання маркетингових ваучерів, кількість бажаючих отримати маркетингові ваучери не була значною і їх запровадження не виправдало очікувані результати.

Вважаємо, що доцільно продовжити дію цього механізму, однак спростити механізм отримання маркетингових ваучерів та поширити його дію на виставково–ярмаркові заходи, які проводяться на території всього регіону, України та за кордоном.

Як свідчить світова практика, роль і значимість виставково–ярмаркової діяльності у світі, в тому числі і в Україні постійно зростає. Міжнародна спілка ярмарок (UFI), членом якої є Виставкова Федерація України (ВФУ), прогнозує подальший динамічний розвиток виставково–ярмаркової діяльності суб'єктів господарювання різних сфер діяльності та виставкового бізнесу в цілому [7].

Прикладом створення пільгових умов участі місцевих товаровиробників у відповідних маркетингових подіях можна назвати акцію «Купуй Львівське», метою проведення якої є заохочення жителів Львівщини купувати продукцію регіонального товаровиробника, таким чином сприяти розвитку місцевих товаровиробників та

збільшенню обсягів реалізації їх продукції через торгівельні мережі. Для місцевих товаровиробників участь у цьому заході є безкоштовною. За умов акції підприємства оплачують лише створення виставкових боксів.

Отже, формування іміджу в умовах конкурентної боротьби є ярмарко–виставкова діяльність. Заходи промоції продукції регіональних виробників спрямовані на внутрішній ринок, однак поза увагою залишається їх підтримка за межами країни.

Чи найважливішою проблемою організації виставкової діяльності є також відсутність політики стимулювання участі підприємств малого бізнесу, у виставкових заходах. Тут мають відігравати важливу роль саме виконавчі органи влади регіонів та органи місцевого самоврядування в частині підтримки місцевих товаровиробників з приводу представлення бізнесів на виставкових заходах за кордоном. Кроки держави в цьому напрямку мають спрямовуватись на ведення митного законодавства України у відповідність із міжнародною практикою організації та проведення виставкових заходів.

Висновки

На основі аналізу результатів проведеного соціологічного опитування населення щодо їх відношення до продукції регіонального виробника, активності участі населення у заходах з її популяризації та пріоритетності місць купівлі товарів запропоновано інструменти територіального маркетингу, які забезпечать просування продукції місцевих товаровиробників і нарощення споживчого потенціалу регіонів. З метою стимулювання участі підприємств малого бізнесу у ярмарково–виставковій діяльності запропоновано

вдосконалити механізм надання муніципальних маркетингових ваучерів, який передбачає компенсацію виставкових витрат його учасникам. Обґрунтовано доцільність спрощення механізму отримання маркетингових ваучерів та його запровадження при проведенні виставково-ярмаркових заходів, які проводяться на території інших регіонів і за кордоном. Розроблені пропозиції передбачають підвищення ефективності ярмарково-виставкової діяльності та її стимулювання (проведення спеціальних акцій підтримки продукції місцевих товаровиробників у закладах торговельної інфраструктури, запровадження механізму маркетингових ваучерів тощо).

Список використаних джерел

1. Дудкіна О. Регіональний маркетинг у системі управління збалансованим розвитком регіону. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2013. Вип 8. С.51–60.
2. Луцків О. М., Максимчук М.В. Інституційне середовище регіональної структурної політики. Регіональна економіка. 2014. №3. С.12–24.
3. Буднікевич І. М., Гавриш І. І., Крупенна І. А. Інструменти формування та реалізації потенціалу регіону: маркетинговий та іміджевий підхід. Ефективна економіка. 2018. № 10. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/12.pdf
4. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія Харків: ІНЖЕК, 2011. 304 с.
5. Гордуновський О. М. Особливості формування вітчизняного ринку споживчих товарів. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2568>
6. Ухвала «Про затвердження Положення про надання маркетингових ваучерів – часткового відшкодування витрат львівським товаровиробникам на участь у виставково-ярмаркових заходах у м. Львові» (від 29.11.2018 р. № 4252). URL: <https://www8.city-adm.lviv.ua/inteam/uhvaly.nsf/SearchForWeb/6979199591AD1A1CC2258704002C258E?OpenDocument>
7. Кривич Я. М. Сутність та структура інноваційного потенціалу банку. Механізм регулювання економіки. 2008. №1. С. 204–211
- suchasne, maibutnie – Ukrainian science: past, present, future. 8, 51–60. [in Ukrainian]
2. Lutskevych, O. M. & Maksymchuk, M.V. (2014) Instytutsiine seredovyshe rehionalnoi strukturnoi polityky [Інституційне середовище регіональної структурної політики]. Rehionalna ekonomika – Regional economy. 3. С.12–24. [in Ukrainian]
3. Budnikovich, I.M., & Gavrysh, I.I., & Krupenna, I. A. (2018) Instrumenty formuvannia ta realizatsii potentsialu rehionu: marketynhovyi ta imidzhevyi pidkhid [Tools for the formation and realization of the potential of the region: marketing and image approach]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy 10. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2018/12.pdf [in Ukrainian]
4. Kyzym, M. O. (2011) Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy [Industrial policy and clustering of Ukraine's economy]. Kharkiv: INZHEK [in Ukrainian]
5. Hordunovskiy, O. M. (2013) Osoblyvosti formuvannia vitchyznianoho rynku spozhyvchykh tovariv [Features of formation of the domestic market of consumer goods]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy. 12. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2568> [in Ukrainian]
6. Ukhvala «Pro zatverdzhennia Polozhennia pro nadannia marketynhovyykh vaucheriv – chastkovoho vidshkoduvannia vytrat livvyskym tovarovyrobnykam na uchast u vystavkovo-yarmarkovykh zakhodakh u m. Lvovi» (vid 29.11.2018 r. # 4252). [Resolution "On approval of the Regulations on the provision of marketing vouchers – partial reimbursement of costs to Lviv producers for participation in exhibitions and fairs in Lviv" (from 29.11.2018 № 4252)] Retrieved from [https://www8.city-adm.lviv.ua/inteam/uhvaly.nsf/\(SearchForWeb\)/6979199591AD1A1CC2258704002C258E?OpenDocument](https://www8.city-adm.lviv.ua/inteam/uhvaly.nsf/(SearchForWeb)/6979199591AD1A1CC2258704002C258E?OpenDocument) [in Ukrainian]
7. Kryvych, Ya. M. (2008) Sutnist ta struktura innovatsiinoho potentsialu banku [The essence and structure of the bank's innovation potential]. Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky – The mechanism of economic regulation, 1. 204–211 [in Ukrainian]

Дані про авторів

Озарко Катерина Сергіївна,

директор Науково-дослідного інституту інфокомунікацій Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку, к.е.н.

e-mail: ekaterina.ozarko@gmail.com

Тесля Дмитро Вадимович,

викладач Львівської філії Національного університету харчових технологій, к.е.н.

e-mail: teslyad@i.ua

Данные об авторах

Озарко Екатерина Сергеевна,

директор Научно–исследовательского института
инфокоммуникаций Государственного университета
интеллектуальных технологий и связи, к.э.н.

e–mail: ekaterina.ozarko@gmail.com

Тесля Дмитрий Вадимович,

преподаватель Львовского филиала Национально–
го университета пищевых технологий, к.э.н.

e–mail: teslyad@i.ua

Data about the authors

Kateryna Ozarko,

direktor Scientific–research Institute of Info
Communication State University of Intelligent Technology
and Communication, Ph.D.(Econ.)

e–mail: ekaterina.ozarko@gmail.com

Dmytro Teslia,

Lecturer of the Lviv Branch of the National University
of Food Technologies, Ph.D (Econ.).

e–mail: teslyad@i.ua

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

<https://doi.org/10.5281/zenodo.5561252>

БАСЮК Т.П.

Обґрунтування управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства як соціально-економічної системи

Предметом роботи є методологічні засади обґрунтування управлінських рішень щодо розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як соціально-економічної системи.

Метою дослідження є виділення особливостей підприємства як соціально-економічної системи; визначення послідовності етапів процесу розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як соціально-економічної системи; зазначення методичних підходів, які доцільно використовувати на кожному етапі розробки стратегії підвищуючи рівень обґрунтованості стратегічних управлінських рішень.

Методи дослідження. У роботі використана сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурно-функціональний, логічний, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження щодо процесу розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як соціально-економічної системи.

Результати роботи. У статті обґрунтовано необхідність розгляду підприємства як соціально-економічної системи, яка виступає складовою соціально-економічної системи регіону та країни. При цьому сформульована послідовність етапів розробки і реалізації стратегії його сталого розвитку орієнтована на взаємозв'язок його внутрішнього потенціалу із можливостями зовнішнього середовища шляхом впровадження соціально-відповідального типу поведінки. Одним із проявів соціальної відповідальності підприємства є екологічно орієнтована та екологічно інтегрована стратегії.

Галузь застосування результатів. Запропонована методологічна база розробки стратегії розвитку може використовуватись в сфері стратегічного управління соціально-економічною системою будь-якого рівня.

Висновки. Основними підсумками дослідження є: 1) підприємство як соціально-економічна система певного рівня потребує ув'язки особливостей внутрішнього потенціалу із можливостями зовнішнього середовища при формуванні його стратегії розвитку орієнтованої на соціально-відповідальний тип поведінки; 2) розробка стратегії розвитку підприємства починається з дослідження зовнішнього середовища на предмет виявлення його можливостей і загроз, а також включає етапи визначення місії і цілей підприємства з урахуванням оцінки його внутрішнього потенціалу і рівня конкурентного розвитку, виявлення драйверів перспективного розвитку, обґрунтування вибору серед альтернативних варіантів стратегій розвитку підприємства; 3) реалізація обраної стратегії розвитку передбачає прийняття рішень щодо її забезпечення необхідними ресурсами, розробку і запровадження системи моніторингу реалізації стратегії на підприємстві в умовах постійних змін.

Ключові слова: підприємство, соціально–економічна система, соціальна відповідальність, стратегія розвитку, зовнішнє середовище, внутрішній потенціал, бенчмаркінг, ланцюжок створення цінностей, система моніторингу.

БАСЮК Т.П.

Обоснование управленческих решений по стратегическому развитию предприятия как социально–экономической системы

Предметом работы является методологические основы обоснования управленческих решений по разработке и реализации стратегии развития предприятия как социально–экономической системы.

Целью исследования является выделение особенностей предприятия как социально–экономической системы; определение последовательности этапов процесса разработки и реализации стратегии развития предприятия как социально–экономической системы; указания методических подходов, которые целесообразно использовать на каждом этапе разработки стратегии по–вышая уровень обоснованности управленческих решений.

Методы исследования. В работе использована совокупность научных методов и подходов, в том числе системный, структурно–функциональный, логический, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования о процессе разработки и реализации стратегии развития предприятия как социально–экономической системы.

Результаты работы. В статье обоснована необходимость рассмотрения предприятия как социально–экономической системы, которая выступает составляющей социально–экономической системы региона и страны. При этом сформулированная последовательность этапов разработки и реализации стратегии устойчивого развития ориентирована на взаимосвязь его внутреннего потенциала с возможностями внешней среды путем внедрения социально–ответственного типа поведения. Одним из проявлений социальной ответственности предприятия является экологически ориентированная и экологически интегрированная стратегии.

Область применения результатов. Предложенная методологическая база разработки стратегии развития может использоваться в сфере стратегического управления социально–экономической системой любого уровня.

Выводы. Основными итогами исследования являются: 1) предприятие как социально–экономическая система определенного уровня требует увязки особенностей внутреннего потенциала с возможностями внешней среды при формировании его стратегии развития ориентированной на социально–ответственный тип поведения; 2) разработка стратегии развития предприятия начинается с исследования внешней среды на предмет выявления ее возможностей или угроз и включает этапы определения миссии и целей предприятия с учетом оценки его внутреннего потенциала и уровня конкурентного развития, выявление драйверов перспективного развития, обоснование выбора среди альтернативных вариантов стратегий развития предприятия; 3) реализация выбранной стратегии развития предполагает принятие решений по ее обеспечению необходимыми ресурсами, разработку и внедрение системы мониторинга реализации стратегии на предприятии в условиях постоянных изменений.

Ключевые слова: предприятие, социально–экономическая система, социальная ответственность, стратегия развития, внешняя среда, внутренний потенциал, бенчмаркинг, цепочка создания ценностей, система мониторинга.

BASIUK T.P.

Substantiation of management decisions on the strategic development of the enterprise as a socio–economic system

The subject of the work is the methodological principles of substantiation of management decisions on the development and implementation of the strategy of enterprise development as a socio–economic system.

The purpose of the study is to highlight the features of the enterprise as a socio-economic system; determining the sequence of stages of the process of development and implementation of enterprise development strategy as a socio-economic system; indication of methodological approaches that should be used at each stage of strategy development, increasing the level of validity of strategic management decisions.

Methods of research. The work uses a set of scientific methods and approaches, including systemic, structural-functional, logical, which allowed to ensure the conceptual unity of research on the process of developing and implementing a strategy for enterprise development as a socio-economic system.

Results of work. The article substantiates the need to consider the enterprise as a socio-economic system that is part of the socio-economic system of the region and the country. The sequence of stages of development and implementation of the strategy of its sustainable development is focused on the relationship of its internal potential with the capabilities of the external environment through the introduction of socially responsible behavior. One of the manifestations of corporate social responsibility is an environmentally oriented and environmentally integrated strategy.

Application of results. The proposed methodological basis for the development of development strategy can be used in the field of strategic management of the socio-economic system of any level.

Conclusions. The main results of the study are: 1) the enterprise as a socio-economic system of a certain level needs to link the characteristics of internal potential with the capabilities of the external environment in the formation of its development strategy focused on socially responsible behavior; 2) the development strategy of the enterprise begins with a study of the external environment to identify its capabilities and threats and includes stages of determining the mission and objectives of the enterprise taking into account the assessment of its internal potential and level of competitive development, identifying drivers of prospective development. ; 3) the implementation of the selected development strategy involves making decisions on its provision with the necessary resources, development and implementation of a system for monitoring the implementation of the strategy at the enterprise in conditions of constant change.

Key words: enterprise, socio-economic system, social responsibility, development strategy, external environment, internal potential, benchmarking, value chain, monitoring system.

Постановка проблеми. Однією з ключових складових стратегічного управління є розробка стратегії розвитку і обґрунтування управлінських рішень, що супроводжують цей процес. Вибір стратегії та її реалізація становлять основну частину змісту діяльності зі стратегічного управління. Для забезпечення ефективної діяльності та конкурентоспроможності у перспективі необхідно мати обґрунтовану стратегію розвитку, яка буде орієнтувати підприємство на дотримання соціально-відповідального типу поведінки.

У силу складності проблем стратегічного управління підприємством необхідно забезпечити підтримку прийняття рішень. Завдання підтримки прийняття рішень у процесі стратегічного управління діяльністю підприємства є одним з найскладніших і неоднозначних, що обумовлено багатокомпонентністю об'єкту управління, швидкоплинністю економічних процесів, нестабільним станом сучасної економіки.

Ступінь обґрунтованості стратегічних управлінських рішень підвищується за рахунок інформа-

ційної підтримки, структурованості процесу, вибудови чітко визначеної процедури.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. У зарубіжній та вітчизняній науці і практиці накопичений значний досвід досліджень з питань стратегічного управління. Зокрема в наукових роботах Ансоффа І, Каплана Р., Кравченко О., Нортона Д., Портера М., Тейлора Ф., Шершньової З. докладно розкриваються питання щодо сутності та видів стратегії, обґрунтування альтернативного вибору стратегії та її ефективної реалізації тощо.

В руслі проведених досліджень потребує виділення і подальшого вивчення проблема обґрунтування управлінських рішень щодо особливостей розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як соціально-економічної системи.

Метою статті є виділення особливостей підприємства як соціально-економічної системи; визначення послідовності етапів процесу розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як соціально-економічної системи; зазначення методичних підходів, які доцільно використо-

увати на кожному етапі розробки стратегії підвищуючи рівень обґрунтованості стратегічних управлінських рішень

Виклад основного матеріалу. Використовуючи системний підхід при розгляді підприємства і формуванні його стратегічного розвитку маємо необхідність відносити його до соціально–економічних системи певного рівня. Тобто підприємство – це складний об’єкт, що має ціль функціонування, містить у своєму складі людей як елементи і є частиною великої системи (економіки галузі, регіону, країни).. Також підприємство є сукупністю багаторівневих підсистем, що перебувають у щільному безперервному взаємозв’язку одна з одною. Як будь–яка система підприємство залучене в такі основні процеси життєдіяльності: одержання ресурсів із зовнішнього середовища; перетворення ресурсів у матеріальні блага; переміщення продукту у навколишнє середовище.

Можливість і вміння побудови стратегічного управління підприємством на основі методу декомпанування, тобто визначення всієї системи зав’язків «структурно–функціональної одиниці», що досліджується, дозволяють сформулювати процес його сталого розвитку і виписати його у вигляді стратегії. При цьому стратегія сталого розвитку підприємства як соціально–економічної системи (СЕС) розробляється з метою ув’язати його внутрішні спроможності із можливостями зовнішнього середовища шляхом впровадження соціально–відповідального типу поведінки.

Соціально–відповідальний тип поведінки підприємства характеризується його спрямуванням на забезпечення виконання відповідних норм економічної, соціальної, правової, екологічної, відповідальності перед суспільством. Разом з тим соціальна орієнтація підприємств повинна бути узгодженою і адаптованою до нестабільності зовнішнього середовища, тобто мати упорядковану, відкриту, якісну, стратегічно сталу і взаємовигідну систему відносин із стейкхолдерами.

Упорядкованість системи відносин підприємства із його стейкхолдерами означає здатність учасників соціально–економічних відносин адаптуватися до нестабільних факторів ринкового та соціального характеру. Відкритість системи відносин – це можливість підприємства шляхом реалізації соціальних проектів адаптуватися до нестабільності факторів конкуренції та впливовості інноваційно–технологічних факторів. Якість їх–

ніх відносин передбачає забезпечення відповідності взаємодії керуючої та керованої підсистем прийнятній стратегії розвитку адаптуватися до нестабільності економіко–інвестиційних, інституціональних, екологічних факторів і отримати внаслідок цього певні ефекти соціально–орієнтованої діяльності. Стратегічна сталість системи відносин – це можливість підприємства шляхом реалізації стратегії управління соціально–орієнтованим розвитком адаптуватися до факторів ринкової нестабільності. Взаємовигідність відносин полягає у врахуванні і задоволенні при можливості інтересів усіх стейкхолдерів, не розглядаючи їх як альтернативні.

Різноманітність видів стратегій розвитку підприємств як соціально–економічних систем вивчалась багатьма вітчизняними і зарубіжними науковцями, що дозволило систематизувати їх за наступними класифікаційними ознаками:

- за ступенем амбітності майбутніх очікувань:
 - амбітні стратегії (характеризуються прагненням вийти за межі наявного та реалізувати абстрактні можливості);
 - прагматичні стратегії (характеризуються прагненням реалізувати конкретні, готові до впровадження можливості і отримати реальну користь);
- за стадіями життєвого циклу бізнесу:
 - стратегія зростання (характеризується посиленням інвестуванням, науково–дослідними розробками, інноваціями в обраному цільовому сегменті);
 - стратегія утримання (пов’язана із захистом конкурентних позицій через здійснення вибіркового інвестування й утримання балансу між витратами і доходами);
 - стратегія скорочення (характеризується комплексними діями щодо поступового згортання бізнесу через або активізацію маркетингових зусиль для продовження життєвого циклу, або припинення будь–якого інвестування і отримання максимального прибутку від продажу продукції і активів);
- за особливостями процесу зростання:
 - стратегія органічного зростання;
 - стратегії інтеграційного зростання;
 - стратегії диверсифікованого зростання;
 - стратегії скорочення;
- за горизонтом цілепокладання:
 - стратегії, що визначають перспективні орієнтири, умови та напрями економічного й соціального розвитку;

- стратегії, що визначають довгострокові орієнтири розвитку окремих елементів системи (підсистем);

- стратегії, що покликані визначити курс розвитку важливих сфер життєдіяльності соціально–економічної системи;

- за типом розвитку:

- стратегія стабільного розвитку;
- стратегія сталого розвитку;
- стратегія випереджального розвитку;

- за результатами прогнозування та вибором пріоритетів:

- стратегія прориву;
- стратегія еволюційного розвитку;
- стратегії виживання;

- за взаємодією з мінливим зовнішнім середовищем:

- активна;
- пасивна;
- реактивна;
- проактивна;

- за ступенем екологічності (доповнена автором):

- стратегія з екологічними елементами (характеризується орієнтацією на реалізацію окремих заходів, спрямованих на вирішення локальних екологічних проблем);

- екологічно орієнтована стратегія (передбачає орієнтацію підприємства на внутрішні структурні екологічні зміни, охорону довкілля, виробництво екологічного продукту, на екологічний менеджмент);

- екологічно інтегрована стратегія (характеризується забезпеченням екологізації всього ланцюжка від забезпечення ресурсами до утилізації продукції підприємства і інтеграцією підприємства в екологічні програми галузі, регіону або країни).

Процес розробки стратегії розвитку соціально–економічної системи будь–якого обраного її виду або типу включає наступну сукупність послідовних кроків, яку пропонується розглянути на рисунку, кожен з яких вимагає використання певного методичного інструментарію.

Дослідження зовнішнього середовища здійснюється з метою виділення істотних чинників, які визначають успіх діяльності підприємства, прогнозування зміни яких дозволяє виявити можливості або загрози для його розвитку. Передумовою проведення такого дослідження є виділення чинників макросередовища і мікросередовища. У складі макросередовища вивченню підлягають наступні об'єкти: органи законодавчої влади,

уряд, місцеві органи влади, суспільні організації, міжнародні організації, політичні партії.

Мікросередовище досліджується в розрізі галузі, конкурентів, споживачів, партнерів, що дозволяє сформулювати положення стратегії розвитку підприємства з урахуванням його бажаних цільових параметрів з одного боку і запитів стейкхолдерів з іншого. Найвідоміший і зручний методичний інструментарій, що може бути використаний на етапі дослідження макросередовища є PEST–аналіз, який передбачає збір інформації і надання оцінки за чотирма основними групами факторів: політичне середовище, економічне середовище, соціальне середовище, технологічне середовище. Табличний вигляд зібраної і узагальненої інформації дозволяє розробити сценарії впливу змін визначених факторів на розвиток підприємства. Особливої уваги потребує фактори соціального середовища (демографічні, соціальна захищеність населення, охорона праці і здоров'я населення, традиції, домінуючі життєві цінності й установки людей), активним елементом якого є соціально–економічна система підприємства.

Аналіз мікросередовища починається з оцінки привабливості галузі, в якій працює підприємство, за переліком показників, що запропонований одним із класиків стратегічного менеджменту А.Томпсоном [9]. Також можна використати методіку оцінки привабливості галузі І.Бланка [2, с.180], яка адаптована до українських реалій. Одним із загальних показників привабливості галузі є рівень одержання середньогалузевого прибутку. Якщо в конкретній галузі існує перспектива одержання прибутку більш високого, ніж в інших галузях, то цю галузь можна вважати привабливою.

Аналіз конкурентів спрямований на визначення можливостей, загроз і відшукування стратегічних невизначеностей, що можуть створюватися конкурентами. Першочергово визначається коло головних і потенційних конкурентів, надалі переходять до більш глибокого і ретельного вивчення різних аспектів їхньої діяльності: місії, цілей, стратегій, сильних і слабких сторін. Основним методичним підходом до аналізу конкуренції і конкурентів є модель п'яти конкурентних сил М.Портера [5], яка дозволяє визначити найкращу відповідність між внутрішнім станом підприємства і дією сил у її найближчому зовнішньому оточенні.

Вивчення споживачів і партнерів для формування стратегії розвитку підприємства побу–



Етапи розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як СЕС

довано на сегментації перших за особливості пропозиції і групуванні других за ступенем ефективності співпраці. Спеціальні загальновідомі методики для проведення такого аналізу відсутні.

Оцінку зовнішнього середовища варто доповнити матричним аналізом шляхом складання профілю середовища, який враховує відносну значущість для підприємства окремих факторів середовища. Інтегральна оцінка ступеня важливості кожного фактору зовнішнього середовища для підприємства, що встановлюється експертним шляхом, є основою для виділення тих факторів, що мають більш важливе значення для підприємства і заслуговують на пильну увагу.

Отже, з урахуванням аналізу перспектив розвитку підприємства при певних припущеннях про зміну зовнішнього середовища та визначення позицій підприємства в конкурентній боротьбі за ринки збуту своєї продукції, формуються стратегічні цілі підприємства та обґрунтовується його місія, що є другим етапом зазначеного процесу розробки стратегії розвитку на підприємстві. При цьому стратегічні цілі мають бути прийнятними, вимірними, досяжними, визначеними у ча-

сі, адже в процесі функціонування підприємства вони потребують коригування та узгодження. Застосування методу «дерева цілей» сприятиме кращому розумінню ієрархії і взаємозв'язків місії, цілей і завдань підприємства. Акцентуючи увагу на тому, що підприємство є елементною складовою соціально-економічної системи міста, регіону, країни, при встановленні його місії і цілей потрібно враховувати соціальні і екологічні проблеми. Така орієнтація формує і підтверджує соціальну відповідальність бізнесу.

Оцінку внутрішнього потенціалу підприємства рекомендується здійснювати із застосуванням відносно легкого інструменту – методу SWOT. Зазначений метод дозволяє встановити лінії зв'язку між зовнішніми можливостями і загрозами та сильними і слабкими сторонами підприємств. Така робота спрямована на те, щоб стратегія розвитку підприємства як найкраще поєднувала зовнішню ситуацію (можливості і загрози) з його внутрішнім потенціалом (сильними і слабкими сторонами). Результатом SWOT-аналізу є побудова матриці SWOT, яка в подальшому є основою для формування стратегії розвитку

підприємства. Позитивною рисою цього методу є врахування соціальної сфери при аналізі зовнішнього середовища і кадрової складової при аналізі внутрішнього потенціалу, що є особливо значимим при розгляді підприємства як СЕС.

Оцінка конкурентного рівня розвитку підприємства передбачає можливість використання методу бенчмаркінгу і методу аналізу «ланцюжка створення цінності».

Бенчмаркінг — це альтернативний метод стратегічного аналізу й планування не «від досягнутого», а відповідно до досягнень конкурентів. В основі бенчмаркінгу лежить порівняння продукту конкурента з продуктом підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства. Саме стратегічний бенчмаркінг забезпечує відповідність стратегії розвитку підприємства ключовим факторам успіху в галузі і стратегіям поведінки конкурентів. Основною проблемною передумовою застосування цього методичного інструментарію є бажання обмінюватись інформацією з партнерами по бенчмаркінгу. Разом з тим він дозволяє одночасно оцінити конкурента як учасника мікросередовища і позицію підприємства по відношенню до конкурента формуючи його профіль бенчмаркінгу.

М. Портер запропонував схему, яка корисна при аналізі ресурсів підприємства з огляду на стратегічний розвиток, яка отримала назву «аналіз ланцюжка створення цінності». У відповідності з його теорією ланцюжок цінностей представляє собою взаємопов'язаний набір видів діяльності, які створюють цінність, починаючи від поставки основних вихідних матеріалів для постачальника даного підприємства до поставки готової продукції, яка доставлена кінцевому споживачу, включаючи його обслуговування. З огляду на активність розвитку принципів зеленої економіки важливим є включення до цього ланцюжка процесу переробки або утилізації продукції з врахуванням впливу на навколишнє середовище. Основною метою аналізу ланцюжка цінностей є пошук зв'язків між видами діяльності, які додають цінність продукції, в результаті чого відбувається отримання можливості зниження витрат і (або) отримання підвищеної диференціації продукції по відношенню до конкурентів. У відповідності з концепцією ланцюжка цінностей зі стратегічної точки зору виділяється чотири основних напрямки збільшення прибутку підприємства: удосконалення та аналіз зв'язків з постачальниками; удосконалення та аналіз зв'язків із споживачами; аналіз

технологічних зв'язків всередині ланцюжка цінностей одного підрозділу; аналіз зв'язків між ланцюжками цінностей підрозділів всередині підприємства. Сприяння розвитку екологічної свідомості споживачів повинно знайти своє відображення саме у процесі удосконалення зв'язків підприємства із ними, що в подальшому відобразиться в прихильності споживачів до продукції підприємства і в обсязі прибутку, що вони забезпечуватимуть.

Оцінку конкурентного рівня підприємства як СЕС можна проводити за допомогою більш традиційних матричних методів (модель BCG, GE / McKinsey, Shell/DPM, HOFER/ SCHENDEL, ADL, SPACE-аналізу, GAP-аналізу, P1MS-аналізу), сутність яких полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника конкурентоспроможності окремого підприємства або у графічному визначенні його конкурентної позиції у матриці конкурентоспроможності за певними параметрами. Використовуючи матричні методи є змога оцінити рівень конкурентоспроможності потенціалу не тільки конкретного підприємства, а й найближчих конкурентів, що допомагає у розробці стратегії розвитку і поведінки на ринку. Але разом з тим забезпечуючи оцінку відносного рівня конкурентоспроможності усіх учасників локального ринку що не можуть слугувати достатньою базою для розробки конкретних цілей і завдань підприємства.

Завершення третього і четвертого етапу розробки стратегії розвитку підприємства як СЕС передбачає узгодження отриманих результатів оцінки його потенціалу і досягнутого конкурентного рівня з визначеними місією, цілями і завданнями. Досягнення бажаного ступеню відповідності дозволяє перейти до наступного 5-го етапу.

Визначення стратегічних перспектив і пріоритетних напрямків розвитку з урахуванням ринкових тенденцій передбачає виявлення тих драйверів (рушійних сил), за рахунок яких підприємство забезпечить вихід на чергову стадію життєвого циклу, або утримає досягнуті високі конкурентні позиції в ході реалізації сформованої стратегії розвитку. Такі драйвери можуть знаходитись на макро- і мікрорівні зовнішнього середовища і у внутрішньому середовищі підприємства. Верхоглядова Н.І. і Кононова І.В. у своїй науковій праці зазначають що модель драйверів управління розвитком соціально-економічних систем представляє собою багаторівневу жорстку конструкцію взаємозв'язків всіх трьох учасників проце-

су – держави (макрорівень), галузі (мезорівень) і підприємства (мікрорівень) [3]. Підґрунтям для виявлення драйверів підприємства є результати проведеного попереднього дослідження, тобто проходження 1–го, 3–го і 4–го етапів розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як СЕС.

При формуванні стратегії розвитку необхідно врахувати, що вона являє собою стратегічний набір, під яким розуміють систему стратегій різного типу, що розробляються на певний відрізок часу, та який відбиває специфіку функціонування й розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [10, с.17]. На вибір типу стратегії розвитку впливають привабливість галузі й рівень конкуренції. Оцінка цих факторів дозволяє визначити позиції на ринку, тип конкурентної боротьби. Разом з тим кожна ситуація, що складається на ринку, може передбачати вибір певного типу стратегії підприємства. До базових стратегій, що відображають основні напрямки розвитку підприємства, належать:

1) Стратегія зростання (характерна для підприємств, що функціонують у галузях, які динамічно розвиваються). Ця стратегія передбачає вибір цільових сегментів, посилене інвестування, науково–дослідні розробки та інновації. Для цієї стратегії можна виділити три альтернативних різновиди: а) стратегія інтенсивного зростання, яка припускає безперервне збільшення обсягу виробництва продукції основної діяльності, що досягається завдяки відновленню основних фондів, підвищенню кваліфікації працівників, поліпшенню використання основних та оборотних фондів, удосконалюванню організації праці та виробництва. Дану стратегію використовують, коли ринковий попит на продукцію зростає і пропозиція ресурсів також зростає; б) стратегія інтеграційного зростання припускає об'єднання або поглинання одних підприємств іншими, пов'язаних з їхньою діяльністю; в) стратегія диверсифікаційного зростання припускає проникнення підприємства в інші галузі. Стратегія диверсифікації використовується для того, щоб підприємство не було надто залежним від одного виду діяльності.

2) Стратегія стабілізації – це стратегія підприємств, бізнес яких досяг зрілості (стадія зрілості або стабілізації життєвого циклу підприємства). Підприємства прагнуть захистити досягнуті позиції від конкурентів, знизити витрати та ціни, знайти нові ринки збуту.

3) Стратегія скорочення припускає комплексні дії стосовно поступового згортання бізнесу, що перейшов на завершальну стадію життєвого циклу. До стратегій скорочення належать також стратегія «відсікання зайвого», стратегія переорієнтації, стратегія ліквідації, стратегія скорочення обсягів виробництва.

Вибір серед альтернативних варіантів стратегій розвитку підприємства здійснюється шляхом обґрунтування управлінського рішення з умовою врахування впливу невизначених факторів. В методології прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності передбачається використання матричного інструментарію, а саме використання «матриці рішень», апробація якої була здійснена на прикладі українського підприємства і висвітлена в роботі О.В.Ставицьким [6].

Етап реалізації обраної стратегії розвитку підприємства як СЕС пов'язаний з визначенням заходів щодо забезпечення необхідними ресурсами і доведенням конкретних завдань до відповідальних осіб; внесенням необхідних змін в організаційну структуру підприємства; формуванням каналів співпраці із споживачами, соціальними організаціями, організаціями екологічного контролю.

Система моніторингу реалізації стратегії розвитку підприємства, запровадження якої на завершальному етапі процесу стратегічного планування, передбачає налагодження гнучкого механізму здійснення постійного спостереження за найважливішими поточними результатами реалізації окремих стратегічних планів в умовах зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також їхнього впливу на досягнення цілей і впровадження місії підприємства.

Створення системи моніторингу реалізації стратегії розвитку підприємства повинна бути спрямована на своєчасне встановлення відхилень від встановлених нормативів та обмежень, які призводять до зниження ефективності окремих видів діяльності та ефективності діяльності підприємства в цілому; виявлення і аналіз причин, що спричиняють ці відхилення, а також розробка пропозицій щодо відповідного корегування стратегічних планів по окремих видах діяльності з метою нормалізації і підвищення ефективності. Таким чином моніторингова система виступає регулятивним механізмом стратегічного планування на підприємстві і формує можливості для обґрунтування управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства як соціально–економічної системи.

Висновки

Процес стратегічного планування на підприємстві має здійснюватися в чіткій, логічній, зрозумілій послідовності етапів, що допомагає правильно розподілити ресурси необхідні для цього (трудові, матеріальні, фінансові, нематеріальні, часові тощо). Запропонована послідовність етапів розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства як СЕС допомагає підвищити ступінь визначеності прийняття стратегічних управлінських рішень і підвищити їх ефективність.

В контексті зазначеної теми подальших науково-практичних досліджень потребує моніторингова система реалізації стратегії розвитку підприємства. Тобто варто визначити сукупність критеріїв, показників і нормативів, у відповідності до яких буде перевірятись процес реалізації стратегії підприємства; пов'язати критерії і показники з особливостями розвитку підприємства як СЕС.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб. Питер, 1999. 416 с.
2. Бланк І.А. Інвестологія: наука про інвестування. За ред. проф. С.К. Реверчука. К. Атіка, 2001. 288с.
3. Верховглядова Н.І., Кононова І.В. Вибір драйверів управління розвитком національної економіки на основі прогнозування. Проблеми національної та регіональної економіки. 2018. № 135. С.119.
4. Кравченко О. Поняття стратегії розвитку підприємства. Режим доступу. http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_O23.pdf.
5. Портер М. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. К. Основи, 1998. С.227.
6. Ставицький О.В. Методологія прийняття управлінського рішення щодо вибору стратегічного напрямку розвитку підприємств. Агросвіт. 2015. №3–4. С. 59–65.
7. Сучасні драйвери розвитку бізнесу в кризових умовах. Г. М. Коломієць, Ю. Г. Гузненков, Г. В. Грідіна, М. Ю. Доценко, М. Х. Ле Мін Хуєн. Бізнес Інформ. 2016. № 4. С. 256–263.
8. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор; [пер. с англ. А.И. Зака; под ред. и с предисл. Е.А. Кочерина]. М., 1991. 104 с.
9. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов. Пер. с англ.; Под ред. Л.Г. Зайцева М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.

10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. К. КНЕУ, 2004. 699 с.

References

1. Ansoff Y. Novaya korporativnaya stratehiya. SPb. Pyter, 1999. 416 s.
2. Blank I.A. Investolohiya: nauka pro investuvannya. Za red. prof. S.K. Reverchuka. K. Atika, 2001. 288s.
3. Verkhohlyadova N.I., Kononova I.V. Vybir drayveriv upravlinnya rozvytkom natsional'noyi ekonomiky na osnovi prohnouzuvannya. Problemy natsional'noyi ta rehional'noyi ekonomiky. 2018. № 135. S.119.
4. Kravchenko O. Ponyattya stratehiyi rozvytku pidpryyemstva.Rezhym dostupu. http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_O23.pdf.
5. Porter M. Stratehiya konkurentsii. Per. z anhl. K. Osnovy, 1998. S.227.
6. Stavyts'kyi O.V. Metodolohiya pryynyattya upravlin's'koho rishennya shchodo vyboru stratehichnoho napryamu rozvytku pidpryyemstv. Ahrosvit. 2015. №3–4. S. 59–65.
7. Suchasni drayvery rozvytku biznesu v kryzovykh umovakh. H. M. Kolomiyets', Yu. H. Huznenkov, H. V. Hridina, M. Yu. Dotsenko, M. Kh. Lye Min' Khuyen. Biznes Inform. 2016. No 4. S. 256–263.
8. Teylor F.U. Pryntsypy nauchnoho menedzhmenta / F.U. Teylor; [per. s anhl. A.Y. Zaka; pod red. y s predysl. E.A. Kocheryna]. M., 1991. 104 s.
9. Tompson A.A., Stryklend A.Dzh. Stratehycheskyy menedzhment. Yskusstvo razrabotky y realizatsyy stratehiy: Ucheb. dlya vuzov. Per. s anhl.; Pod red. L.H. Zaytseva M.Y. Sokolovoy. M.: Banky y byrzh, YuNYTY, 1998. 576 s.
10. Shershn'ova Z.Ye. Stratehichne upravlinnya: pidruchnyk. 2-he vyd., pererob. i dop. K. KNEU, 2004. 699 s.

Дані про автора

Басюк Тетяна Петрівна,

к.е.н., доцент кафедри економіки і права Національного університету харчових технологій

Данные об авторе

Басюк Татьяна Петровна,

к.э.н., доцент кафедры экономики и права Национального университета пищевых технологий

Data about the author

Tetyana Basiuk,

PhD in Economics Associate Professor of Economics and Law, National University of Food Technologies

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПЕТУХОВА О.М., ЕШ С.М. Розвиток депозитарних послуг на фондовому ринку України.....	7
ГУШТАН Т.В. ІНДУС К.П., КОВАЧ М.Й. Комплексне оцінювання рівня фінансової стійкості банківської системи	15
ТРУШ Ю.Л., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Методологія економічних наукових досліджень суб'єктів господарювання: теоретичний і прикладний аспект.....	20
ЗАХАРЧЕНКО В.І. Земельна реформа в «полоні» інститутів держави та громадянського суспільства.....	25
ЗАЛІЗНИЮК В.П., ЯЦЕНКО В.А. Системи джерел торговельно-економічної інформації міжнародної торгівлі ООН за принципами «єдиного вікна» на митницях країн світу. Аналіз досвіду	34

Інноваційно-інвестиційна політика

ШАБРАНСЬКА Н.І., МІШКІН М.К. Новітні інструменти реалізації державної Науково-технічної та інноваційної політики	41
ОРЛОВА-КУРИЛОВА О.В., ЦЮЦЮПА С.В., МАРКІВ Г.О., СЕРГІЄНКО С.С. Державне управління розвитком інноваційного підприємництва в умовах конкуренції: проектний менеджмент, генерація людського ресурсу та антропія інституціональних пасток в умовах глобалізації	49

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

РИЖАКОВА Г.М., ОРЛЕНКО І.М., МАЛИХІНА О.М. Методологічна регламентація та аналітико-інформаційне забезпечення менеджменту організацій в сучасній системі будівельного девелопменту.....	59
ГНАТЕНКО І.А., ЗОСЬ-КІОР М.В., НАГОЛЮК О.Є., СЕВРЮКОВ В.В. Ефективність виробництва продукції підприємств агропродовольчої сфери в системі земельного менеджменту та розвитку екосистем.....	65
ІВАНЮТА Т.М. Організаційно-економічний контекст контролінгу витрат в системі управління підприємством	73
ЮГАС Е.Ф., ШЕЛЕМОН Л.М. Визначення інформаційних потоків системи бухгалтерського обліку в умовах стратегічного управління підприємством.....	78
КУЧЕРЕНКО О.І., КУШНІР І.І., РИЖАКОВ Д.А. Методика обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення цільового рівня результативності операційних бізнес-процесів будівельного підприємства	83
ФОН РОЗЕН В.Н. Мировые финансовые центры и развитие новейших финансовых технологий: таргетирование децентрализации?	90
ЗОРИНА О.А., ПЕТРАКОВСЬКА О.В. Проблемні аспекти нормативно-правового регулювання обліку операцій з давальницькою сировиною.....	96
ВІДОМЕНКО О.І. Важливість опанування навичками ведення комерційних переговорів та знань комунікативних стратегій в умовах формування ринкових відносин	105

Розвиток регіональної економіки

ОЗАРКО К.С., ТЕСЛЯ Д.В. Інструменти територіального маркетингу у використанні ринкового потенціалу регіонів	112
---	-----

Соціально-трудові проблеми

БАСЮК Т.П. Обґрунтування управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства як соціально-економічної системи	122
---	-----

СОДЕРЖАНИЕ

Макроэкономические аспекты современной экономики

ПЕТУХОВА О.М., ЭШ С.Н. Развитие депозитарных услуг на фондовом рынке Украины.....	7
ГУШТАН Т.В., ИНДУС К.П., КОВАЧ М.И. Комплексная оценка уровня финансовой устойчивости банковской системы.....	15
ТРУШ Ю.Л., ЛЕВЧЕНКО Ю.Г. Методология экономических исследований субъектов хозяйствования: теоретический и прикладной аспект.....	20
ЗАХАРЧЕНКО В.И. Земельная реформа в «плёну» институтов государства и гражданского общества	25
ЗАЛИЗНЮК В.П., ЯЦЕНКО В. А. Системы источников торгово – экономической информации международной торговли ООН по принципам «единого окна» на таможенных странах мира. Анализ опыта	34

Инновационно-инвестиционная политика

ШАБРАНСКАЯ Н.И., МИШКИН Н.К. Современные инструменты реализации государственной научно-технической и инновационной политики	41
ОРЛОВА-КУРИЛОВА О.В., ЦЮЦЮПА С.В., МАРКИВ А. А., СЕРГИЕНКО С.С. Государственное управление развитием инновационного предпринимательства в условиях конкуренции: проектный менеджмент, генерация человеческого ресурса и антропия институциональных ловушек в условиях глобализации	49

Экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности

РЫЖАКОВА Г.М., ОРЛЕНКО И.М., МАЛЫХИНА О.М. Методологическая регламентация и аналитико-информационное обеспечение менеджмента организаций в современной системе строительного девелопмента.....	59
ГНАТЕНКО И.А., ЗОСЬ-КИОР Н.В., НАГОЛЮК Е.Е., СЕВРЮКОВ В.В. Эффективность производства продукции предприятий агропродовольственной сферы в системе земельного менеджмента и развития экосистем.....	65
ИВАНЮТА Т.Н. Организационно-экономический контекст контроллинга затрат в системе управления предприятием.....	73
ЮГАС Э.Ф., ШЕЛЕМОН Л.М. Определение информационных потоков системы бухгалтерского учета в условиях стратегического управления предприятием.....	78
КУЧЕРЕНКО А.И., КУШНИР И.И., РЫЖАКОВ Д.А. Методика обоснования управленческих решений по обеспечению целевого уровня результативности операционных бизнес-процессов строительного предприятия	83
ФОН РОЗЕН В.М. Світові фінансові центри та розвиток новітніх фінансових технологій: таргетування децентралізації?	90
ЗОРИНА Е.А., ПЕТРАКОВСКАЯ Е.В. Проблемные аспекты нормативно-правового регулирования учета операций с давальческим сырьем.....	96
ВИДОМЕНКО О.И. Важность овладения навыками ведения коммерческих переговоров и знаний коммуникативных стратегий в условиях формирования рыночных отношений	105

Развитие региональной экономики

ОЗАРКО Е.С., ТЕСЛЯ Д.В. Инструменты территориального маркетинга в использовании рыночного потенциала регионов.....	112
--	-----

Социально-трудовые проблемы

БАСЮК Т.П. Обоснование управленческих решений по стратегическому развитию предприятия как социально-экономической системы	122
---	-----

CONTENT

Macro-economic aspects of modern economy

PIETUKHOVA O.M., ESH S.M. Development of depository services on the stock market of Ukraine	7
HUSHTAN T.V., INDUS K.P., KOVACH M.Y. Comprehensive assessment of the level of financial stability of the banking system	15
TRUSH U.L., LEVCHENKO Y.G. Methodology of economic research of business entities: theoretical and applied aspect.....	20
ZAKHARCHENKO V.I. Transforming the technological structure of regional industrial complexes within a post-industrial development of Ukraine	25
ZALIZNIUK V.P. , YATSENKO V.A. Systems of sources of trade and economic information of the UN international trade according to the principles of «single window» at the customs of the world. Analysis of experience	34

Innovation and investment policy

SHABRANSKA N.I., MISHKIN M.K. Latest instruments for the implementation of state Scientific and technical and innovation policy	41
ORLOVA-KURILOVA O.V., TSIUTSIUPA S.V., MARKIV H.O., SERHIENKO S.S. Public management of innovative entrepreneurship in competition: project management, human resource generation and anthropy of institutional traps in globalization	49

Economic problems of development of branches and types of economic activity

RYZHAKOVA G. M., ORLENKO I. M., MALYKHINA O. M. Methodological regulation and analytical and information support for the management of organizations in the modern system of construction development.....	59
HNATENKO I.A., ZOS-KIOR M.V., NAHOLIUK O. Ye., SEVRYUKOV V.V. Efficiency of agricultural food production in the land management and ecosystem development system	65
IVANYUTA T.M. Organizational and economic context of cost controlling in the enterprise management system	73
YUHAS E.F., SHELEMON L.M. Determining the information flows of the accounting system in terms of strategic management of the enterprise	78
KUCHERENKO O.I. KUSHNIR I.I. RYZHAKOV D.A. Methods of substantiation of management decisions to ensure the target level of efficiency of operational business processes of the construction company	83
VON ROSEN V.M. World financial centers and the development of new financial technologies: targeting of decentralization?	90
ZORINA E. A., PETRAKOVSKAYA E.V. Problematic aspects of regulatory and legal regulation of accounting for transactions with toll raw materials	96
VIDOMENKO O.I. The importance of mastering the skills of conducting commercial negotiations and knowledge of communication strategies in the context of the formation of market relations.....	105

Development of a regional economic

OZARKO K.S., TESLIA D.V. Territorial marketing tools in using the market potential of regions.....	112
--	-----

Social-labor problems

BASIUK T.P. Substantiation of management decisions on the strategic development of the enterprise as a socio- economic system	122
--	-----

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 рецензії фахівця у відповідній галузі науки.

3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:

Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;

– назва статті та анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;

– ключові слова на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);

– постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;

– аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

– формування цілей статті (постановка завдання);

– виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

– висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку;

– список використаних джерел (українською та англійською мовами).

4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.

5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.

6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).

7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.

8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконані 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.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

К авторам сборника

Уважаемые авторы!

*Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
принимает к печати в научном сборнике
«Формирование рыночных отношений в Украине» статьи с экономической тематики*

При подаче статьи в редакцию необходимо оформить ее по представленным ниже правилам, а также тщательно проверить текст на предмет выявления грамматических, орфографических, стилистических и других ошибок!

1. Статья должна соответствовать тематической направленности сборника.
2. Обязательными являются рецензия специалиста (доктора наук) в соответствующей области науки.
3. В статье соответствии с требованиями ВАК необходимы следующие элементы:
Статья должна содержать: Библиографический показатель УДК, сведения об авторе (ах) фамилия, имя, отчество (автора полностью), место работы, должность, e-mail на трех языках;
– название статьи и аннотация на трех языках (украинский, русский, английский 1500–2000 знаков с пробелами), где четко сформулирована главная идея статьи и обоснована ее актуальность;
– ключевые слова на трех языках до 10 слов (украинский, русский, английский);
– *постановка проблемы* в общем виде и ее связь с важными или практическими задачами;
– *анализ последних исследований и публикаций*, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
– *формирование целей статьи* (постановка задачи);
– *изложение основного материала* исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;
– *выводы из данного исследования* и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.
– *список использованных источников*, (на украинском и английском языках)
4. Объем – от 8 до 16 страниц, формата А4 через интервал 1,5. Поля: верхнее, нижнее, левое, правое – 2 см. Абзац – 5 знаков. Шрифт: Arial, размер – 12. Язык – украинский.
5. Фамилия, инициалы, ученая степень размещаются в правой верхней части листа.
6. Сведения об авторе: адрес, контактный телефон (домашний, рабочий).
7. Статьи, таблицы и формулы должны выполняться в редакторе Microsoft Word, если статья содержит формулы, то они должны набираться в редакторе формул Microsoft Equation, который встроен во все версии программы Word.
8. Если статья содержит графики или диаграммы, выполненные в других программах (например, Excel, Corel Draw и др.), То эти файлы также добавляются к статье в оригинале программ, в которых они выполнены.
9. Графики и диаграммы могут быть переданы в графических форматах: векторный – EPS, AI (шрифты сконвертированные в кривые) растровый – TIF, 300 dpi, 256 цветов серого.
10. Сноски в документе должны быть оформлены с помощью встроенных функций программы Word.
11. Названия файлов должны соответствовать фамилиям авторов.
12. Статьи предоставляются на электронном носителе обязательно добавляются статьи в распечатанном и качественном виде. Текст в электронном виде должен соответствовать тексту в напечатанном виде.
13. Статьи не должны содержать примечаний от руки и пометок, каждый лист статьи подписывается автором.
14. Ссылки на источники информации являются обязательными. Источники подаются в конце статьи с основными требованиями к библиографическим описаниям. Нумерация источников вдоль текста.
15. В случае невыполнения вышеуказанных требований редакция не принимает статей в печать.

Редакция научного сборника не несет ответственности за авторские права статей, которые подаются в печать.

Справки по телефонам: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80

Сайт сборника научных трудов: <http://dndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакционная коллегия

To the authors of the collection!

Dear authors!

*State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
accepts economic articles for printing in the scientific collection
«Market Relations Development in Ukraine»*

When submitting an article to the editorial board, it is necessary to compose it according to the following rules, as well as carefully check the text to detect grammar, spelling, stylistic and other errors!

1. The article should correspond to the thematic orientation of the collection.
2. The review of a specialist (doctor of sciences) in the relevant field of science is mandatory.
3. The following elements are required in the article in accordance with the requirements of the HAC:
The article should contain: UDC bibliographic index, information about the author(s) in three languages;
– the title of the article and an abstract in three languages (Ukrainian, Russian, English extended annotation), where the main idea of the article is clearly formulated and its relevance is substantiated;
– keywords in three languages, up to 10 words (Ukrainian, Russian, English);
– *problem statement in general* and its connection with important or practical tasks;
– *analysis of recent researches and publications* in which the solution to this problem was initiated and author is based on them; the emphasis of previously unsettled parts of the general problem to which the article is devoted;
– *formation of the goals of the article* (statement of the task);
– *an outline of the main research material* with the full justification of the obtained scientific results;
– *conclusions from this study* and prospects for further investigation in this direction.
– *list of used sources, references*
4. Volume – from 8 to 16 pages, format A4 in interval 1,5. Fields: upper, lower, left, right – 2 cm. Paragraph – 5 characters. Font: Arial, size – 12. Language – Ukrainian.
5. The last name, initials, scientific degree are placed in the upper right of the sheet.
6. Information about the author: address, contact phone (home, work).
7. Articles, tables and formulas must be executed in Microsoft Word editor, if the article contains formulas, they should be typed in the Microsoft Equation formula editor that is Built-in to all versions of Word.
8. If the article contains graphs or charts, execution in other programs (such as Excel, Corel Draw, etc.), then these files are also added to the article in the original programs in which they are executed.
9. Charts and diagrams can be transmitted in graphic formats: vector – EPS, AI (fonts converted into curves); raster – TIF, 300 dpi, 256 colors gray.
10. Entries in the document must be made using the built-in features of the Word program.
11. The names of the files should correspond to the names of the authors.
12. Articles are provided on an electronic carrier, as well as necessarily added articles in printed and high-quality form. The text in electronic form must correspond to the text in printed form.
13. Articles should not contain handwritten notes and stamps, each article letter is signed by the author.
14. References to sources of information are mandatory. Sources are provided at the end of the article with the basic requirements for bibliographic descriptions. Numbering sources along the text.
15. In case of non-fulfillment of the above-mentioned requirements, the editorial board does not accept articles for printing.

The edition of the scientific collection is not responsible for the copyrights of the articles submitted for publication.

Inquiries by phone: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Website of scientific bulletin: <http://dndiime.org.ua/>; e-mail: zbornik@ukr.net

Editorial team

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№7-8 (242-243) 2021 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Студінська Г.Я.

Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 30.08.2021 р.

Формат 60x84 1/8. Папір офсетний

Ум. друк. аркушів 16,16.

Гарнітура Europe. Наклад 100 прим.

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.

Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38

<http://dndiime.org.ua/>, e-mail: zbornik@ukr.net

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

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Сборник научных трудов

**№7–8 (242–243) 2021 р.
Периодичность–ежемесячник**

Главный редактор Студинская Г.Я.
Компьютерная верстка и дизайн Сердюк В.Л.

Подписано в печать 30.08.2021 р.
Формат 60х84 1/8. бумага офсетная
Усл. печатных. листов 16,16.
Гарнитура Europе. Наклад 100 экз.

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации
Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2017 г.
Адрес редакции 01014, г. Киев, бул. Дружбы Народов, 38
<http://dndiime.org.ua/>, e–mail: zbornik@ukr.net

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works

No. 7-8 (242-243) 2021

Frequency – monthly

Editor-in-Chief G. Studinska

Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 30.08.2021.

Format 60*84. 1/8. Paper offset

Conditional Printed Sheets 16,16.

Headset Europe. Circulation 100 copies

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

Certificate of state registration of printed mass media

Series KV 22545–12445PR from 02.20.2017

Editorial address, 01014, m. Kyiv, bul. Druzhby Narodiv, 38

<http://dndiime.org.ua/>, e-mail: zbornik@ukr.net