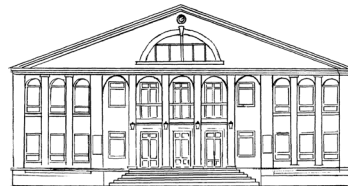


Держава та регіони

Серія:
Економіка та підприємництво
2022 р., № 1 (124)



Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук, професор

Головний редактор:
О. І. Трохимець, доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:
К. М. Жиленко, доктор економічних наук, доцент
О. В. Козирєва, доктор економічних наук, професор
Г. Ю. Кучерова, доктор економічних наук, доцент
С. П. Кучин, доктор економічних наук, професор
Н. Г. Метеленко, доктор економічних наук, професор
І. М. Ненно, доктор економічних наук, доцент
А. А. Олешко, доктор економічних наук, професор
М. М. Радєва, доктор економічних наук, професор
В. О. Ткач, доктор економічних наук, доцент
С. М. Халатур, доктор економічних наук, професор
Н. С. Шалімова, доктор економічних наук, професор
Н. В. Якименко-Терещенко, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:
Аміт Кумар, доктор фінансів, доцент (м. Лакнау, Індія)
Ян Польцин, доктор економічних наук, професор (м. Піла, Польща)

Технічний редактор: **О. В. Петрова**
Дизайнер обкладинки: **Я. В. Зоська**

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України
в галузі економічних наук (Категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України
від 17 березня 2020 року № 409 (Додаток № 1).
Галузь науки: економічні.

Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування;
072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент;
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність;
292 – Міжнародні економічні відносини.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index
Copernicus International (Республіка Польща)

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилання на журнал "Держава та регіони.
Серія: Економіка та підприємництво" обов'язкове.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Редакція залишає за собою право редагувати та скорочувати
авторські оригінали, в тому числі змінювати назву та рубрикацію.
В статтю можуть вноситися зміни редакційного характеру
без згоди автора (авторів).

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України про державну
реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія KB No 14178-3149 ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету
інформаційної політики, телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
19.01.2022 р., протокол № 6

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б.
Телефон: +38 (099) 273 83 99
Електронна пошта:
editor@econom.stateandregions.zp.ua
Офіційний сайт:
www.econom.stateandregions.zp.ua

Підписано до друку 21.01.2022
Формат 60×84/8. Ризографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 0222/055.



Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
69002, Україна, м. Запоріжжя,
вул. Олександрівська, 84, оф. 414
Телефони: +38 (095) 934 48 28,
+38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ISSN 1814-1161 (Print)
ISSN 2707-0719 (Online)

© Класичний приватний університет, 2022

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Лобза А.В., Пікуліна Н.Ю., Криша В.В.

УПРАВЛІННЯ ПІДБОРОМ І НАЙМОМ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	8
---	---

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Яремко Л.А., Яремків В.Г.

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ДЕРЖАВАМИ.....	15
--	----

Чернобай Л.І., Ясінська Т.В., Кузів О.П.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВУ МІГРАЦІЮ З ВИКОРИСТАННЯМ БАГАТОРІВНЕВОГО ПІДХОДУ (НА ПРИКЛАДІ ВІДНОСИН УКРАЇНА – ПОЛЬЩА).....	23
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Приймак В.І., Вишневська С.М., Трач А.І.

ІНТЕНСИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	30
---	----

Матковський П.Є., Сас Л.С., Шеленко Д.І.

ФОРМУВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ЛОГІСТИЧНИХ МАРШРУТІВ ДОСТАВКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІД ВИРОБНИКА ДО СПОЖИВАЧА У СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	37
---	----

Петрик І.В., Горобець К.О., Даценко М.Д.

ОСОБЛИВОСТІ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	41
--	----

Присвітла О.В.

РОЛЬ НАУКОВИХ ПАРКІВ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ.....	46
---	----

Сачовський І.М.

ДО ПИТАНЬ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	50
--	----

Серьогіна Н.В., Вішня Я.С.

ВПЛИВ РІВНЯ ІНВЕСТИВАННЯ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....	57
--	----

Штангрет А.М., Шляхетко В.В., Мандзіновська Х.О.

ГІРНИЧОДОБУВНА ГАЛУЗЬ: ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДҐРУНТЯ ДЛЯ ЗМІНИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	61
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бикова А.Л., Лобза А.В., Пильгун А.Р.

РОЗРОБЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК СТРАТЕГІЯ ПОДОЛАННЯ БІЗНЕС-ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМСТВА.....	67
--	----

<i>Бірбіренко С.С., Станкевич І.В., Банкет Н.В.</i> ОЦІНКА ВПЛИВІВ РИЗИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ.....	72
<i>Зеліч В.В.</i> ВИКОРИСТАННЯ PR-ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПРОСУВАННІ КОМПАНІЇ.....	77
<i>Levkiv Halyna, Snitko Yelyzaveta, Klymenchukova Nataliia, Riy Myroslava</i> MANAGING THE PERSONNEL EVALUATION SYSTEM AS A DIRECTION FOR ENSURING THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE IN A KNOWLEDGE ECONOMY AND CHANGE MANAGEMENT.....	83
<i>Сазонова Т.О., Богданова В.С., Проскура О.С.</i> РОЛЬ САМОМОТИВАЦІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА.....	89
<i>Філатова О.М.</i> ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТИМУЛІВ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ.....	94
<i>Якименко-Терещенко Н.В., Єршова Н.Ю., Милова К.А.</i> НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	99

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<i>Antypenko Nadiia, Lozhachevskia Olena, Velychko Oleksandr, Melnyk Olga</i> PROJECT MANAGEMENT OF INNOVATION-ORIENTED ORGANISATIONS IN THE CONTEXT OF FINANCIAL RISKS INSURANCE, DECENTRALISATION POLICIES AND THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A REGION.....	106
<i>Кіш Г.В.</i> ЧИННИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА ЇХ СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ.....	112
<i>Пушкар Т.А., Серьогіна Д.О., Михайлова К.В.</i> РОЗВИТОК «РОЗУМНИХ МІСТ» В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	116

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Миськів Г.В., Вінічук М.В.</i> ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ МОНЕТАРНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	122
---	-----

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Концева В.В., Гошовська В.В., Ткачук Т.І.</i> ПОДАТКОВІ РІЗНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА: ДОКУМЕНТУВАННЯ, ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ.....	128
--	-----

Лисенко А.М.

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНО-ВИРОБНИЧОГО СКЛАДНИКА
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....134

Шаповал О.А., Крамаренко К.М.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ
ЯК РЕГЛАМЕНТОВАНОГО ЗАСОБУ
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....145

Шмиголь Н.М., Трохимець О.І.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МІНІМІЗАЦІЇ АУДИТОРСЬКИХ РИЗИКІВ
СЛУЖБАМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ.....149

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Петрик І.В., Божко П.В., Толстікова Т.С.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У СВІТІ.....153

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Lobza Alla, Pikulina Nadiya, Krysha Valeria

MANAGEMENT OF SELECTION AND HIRING OF PERSONNEL AT THE ENTERPRISE.....	8
---	---

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Yaremko Larysa, Yaremkyv Vasyl

STRATEGIC PARTNERSHIP AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BETWEEN STATES.....	15
--	----

Chernobay Liana, Yasinska Tetyana, Kuziv Olena

THE STUDY OF INFLUENCING FACTORS ON LABOR MIGRATION USING A MULTILEVEL APPROACH (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE – POLAND RELATIONS).....	23
---	----

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Pryymak Vasyl, Vyshnevskaya Stefania, Trach Andri

INTENSITY OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF UKRAINE.....	30
--	----

Matkovskiy Petro, Sas Lliudmyla, Shelenko Diana

FORMATION OF ELECTRONIC LOGISTIC ROUTES FOR THE DELIVERY OF AGRICULTURAL PRODUCTS FROM PRODUCER TO CONSUMER IN THE SYSTEM OF BUDGETING ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES.....	37
---	----

Petryk Iryna, Gorobets Katerina, Datsenko Maria

PECULIARITIES OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT OF AMALGAMATED HROMADAS (UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES).....	41
--	----

Prysvitla Oksana

THE ROLE OF SCIENCE PARKS IN THE FORMATION OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM.....	46
--	----

Sachovskyi Igor

TO THE PECULIARITIES OF THE ACTIVITY OF FARMS IN ZHYTOMYR REGION.....	50
---	----

Serohina Nataliia, Vishnia Yana

THE INFLUENCE OF THE LEVEL OF INVESTMENT ON THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY.....	57
--	----

Shtangret Andriy, Shliakhetko Vitaly, Mandzinovska Khrystyna

THE MINING INDUSTRY: AN INFORMATION BASIS FOR CHANGES IN GOVERNMENT REGULATION.....	61
--	----

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Bykova Adel, Lobza Alla, Pilgun Alena

DEVELOPMENT OF ANTI-CRISIS PROGRAM OF PERSONNEL MANAGEMENT AS A STRATEGY FOR SOLVING BUSINESS PROBLEMS OF THE ENTERPRISE.....	67
--	----

<i>Birbirenko Svitlana, Stankevych Iryna, Banket Natalia</i> ASSESSMENT OF THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL RISKS OF THE TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISE ON ITS ECONOMIC SUSTAINABILITY.....	72
<i>Zelic Victoria</i> THE USE OF PR-TECHNOLOGIES AS A MARKETING COMMUNICATIONS TOOL FOR THE PROMOTION OF THE COMPANY.....	77
<i>Levkiv Halyna, Snitko Yelyzaveta, Klymenchukova Nataliia, Riy Myroslava</i> MANAGING THE PERSONNEL EVALUATION SYSTEM AS A DIRECTION FOR ENSURING THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE IN A KNOWLEDGE ECONOMY AND CHANGE MANAGEMENT.....	83
<i>Sazonova Tetiana, Boghdanova Valeriia, Proskura Olgha</i> THE ROLE OF SELF-MOTIVATION IN A MANAGER'S PROFESSIONAL ACTIVITY.....	89
<i>Filatova Olena</i> FOREIGN EXPERIENCE IN THE APPLICATION OF INVESTMENT INCENTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY.....	94
<i>Yakimenko-Tereschenko Natalia, Iershova Natalia, Milova Karina</i> DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ACCOUNTING AND CONTROL OF TRANSACTIONAL COSTS IN MAKING MANAGEMENT DECISIONS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	99

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

<i>Antypenko Nadiia, Lozhachevska Olena, Velychko Oleksandr, Melnyk Olga</i> PROJECT MANAGEMENT OF INNOVATION-ORIENTED ORGANISATIONS IN THE CONTEXT OF FINANCIAL RISKS INSURANCE, DECENTRALISATION POLICIES AND THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A REGION.....	106
<i>Kish Galyna</i> FACTORS OF REGIONAL DEVELOPMENT AND THEIR STRATEGIC MANAGEMENT.....	112
<i>Pushkar Tetiana, Serogina Daria, Mykhailova Krystyna</i> DEVELOPMENT OF SMART CITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION.....	116

MONEY, FINANCES AND CREDIT

<i>Myskiv Galyna, Vinichuk Maria</i> THE INFLUENCE OF MONETARY POLICY ON THE FORMATION OF MONETARY SECURITY OF THE STATE.....	122
---	-----

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

<i>Kontseva Valentyna, Hoshovska Valentyna, Tkachuk Tetiana</i> TAX DIFFERENCES OF AN ENTERPRISE: DOCUMENTATION, ACCOUNTING AND REPORTING.....	128
--	-----

Lysenko Alla

ANALYTICAL EVALUATION OF THE RESOURCE AND PRODUCTION COMPONENT
OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES.....134

Shapoval Olena, Kramarenko Katerina

THEORETICAL FEATURES OF AUDIT AS A REGULATED MEANS
OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY.....145

Shmygol Nadiia, Trokhymets Olena

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS
OF MINIMIZING AUDIT RISKS BY INTERNAL AUDIT SERVICES.....149

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Petryk Iryna, Bozhko Polina, Tolstikova Tamila

THE PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT
OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE WORLD.....153

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 658.8:338.24

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-1>

Лобза А.В.

доктор філософії у галузі економіки,
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Університету митної справи та фінансів

Пікуліна Н.Ю.

кандидат економічних наук
доцент кафедри економіки та соціально-трудових відносин
Університету митної справи та фінансів

Криша В.В.

студентка
Університету митної справи та фінансів

Lobza Alla

PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Economics
and Social and Labor Relations
University of Customs and Finance

Pikulina Nadiya

PhD in Economics,
Associate Professor of Economics and Social and Labor Relations
University of Customs and Finance

Krysha Valeria

Student
University of Customs and Finance

УПРАВЛІННЯ ПІДБОРОМ І НАЙМОМ ПЕРСОНАЛУ НА СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

MANAGEMENT OF SELECTION AND HIRING OF PERSONNEL AT THE ENTERPRISE

У статті досліджено систему підбору та найму персоналу підприємства в конкурентних умовах ведення бізнесу на прикладі ПП «Тільда». Розглянуто зміст та важливість ефективної рекрутингової діяльності у сучасних умовах високої конкуренції на ринку праці. Наведено характеристику персоналу ПП «ТІЛЬДА» за статтю, динаміку вікової структури робітників підприємства, а також досліджено етапи підбору персоналу. Авторами розроблено SWOT-аналіз рекрутингової діяльності, за допомогою якого виявлено слабкі та сильні сторони компанії, можливості та загрози. Для підвищення ефективності процесу підбору персоналу на ПП «ТІЛЬДА» було запропоновано доповнити і конкретизувати наявні документи і посадові інструкції працівників відділу кадрів. Головним завданням є зниження плинності кадрів на підприємстві. Відповідальність за його розвиток ляже на керівників структурних підрозділів, начальника відділу кадрів, інспектора відділу кадрів та генерального директора підприємства.

Ключові слова: персонал; система управління персоналом, рекрутинг, підбір, набір персоналу, оцінка кандидатів, підприємство, конкурентоспроможність, умови ефективного відбору.

В статье исследована система подбора и найма персонала предприятия в конкурентных условиях ведения бизнеса на примере ЧП «Тильда». Рассмотрены содержание и важность эффективной рекрутинговой деятельности в современных условиях высокой конкуренции на рынке труда. Приведена харак-

теристика персонала ЧП «ТИЛЬДА» по полу, динамике возрастной структуры рабочих предприятия, а также исследованы этапы подбора персонала. Авторами разработан SWOT-анализ рекрутинговой деятельности, с помощью которого выявлены слабые и сильные стороны компании, возможности и угрозы. Для повышения эффективности процесса подбора и отбора персонала на ПП «ТИЛЬДА» было предложено ряд мер по оптимизации управляющей подсистемы в контексте избранной предприятием стратегии. Главной задачей является снижение текучести кадров на предприятии. Ответственность за развитие ляжет на руководителей структурных подразделений, начальника отдела кадров, инспектора отдела кадров и генерального директора предприятия.

Ключевые слова: персонал, система управления персоналом, рекрутинг, подбор, набор персонала, оценка кандидатов, предприятие, конкурентоспособность, условия эффективного отбора.

The article examines the system of selection and hiring of enterprise personnel in the competitive conditions on the example of PE "Tilda". The content and importance of effective recruitment activities in modern conditions of high competition in the labor market are considered. The characteristics of the personnel of PE "TILDA" by sex, the dynamics of the age structure of employees of the enterprise, as well as the stages of personnel selection are studied. The author developed a SWOT-analysis of recruitment activities, which identified the strengths and weaknesses of the company, opportunities and threats. The concept of strategic management was proposed, the purpose of which is to introduce new methods and forms of personnel selection and selection. To increase the efficiency of the recruitment process at PE "TILDA" it was proposed to supplement and specify the available documents and job descriptions of employees of the personnel department. The stages of personnel planning at PE "TILDA", which consist of 4 stages, were analyzed. It is established that special Internet sites – Work.ua, rabota.ua, LinkedIn, DOU.UA, UpWork, etc. – should be used to search for staff. The proposed algorithm of the personnel selection process of PE "TILDA" was presented in Figure 3.2. This algorithm will allow you to accurately formulate a description of the vacancy and attract relevant candidates, closing the vacancy in a timely manner. To increase the efficiency of the recruitment system at PE "TILDA" was also presented for the development of "competency form" for the position. The main task is to reduce staff turnover at the enterprise. Responsibility for its development will fall on the heads of structural units, the head of the personnel department, the inspector of the personnel department and the general director of the enterprise. Thus, the competency map will help to find a candidate who will fit well into the profiles and models of competencies used in the company, ie to hire a "ready" specialist who can quickly learn the corporate culture of the organization, share its values and perform their duties in accordance with the efficiency standards adopted in it.

Keywords: staff, personnel management system, recruitment, selection, recruitment, evaluation of candidates, enterprise, competitiveness, conditions of effective selection.

Постановка проблеми. В умовах високої ринкової конкуренції проблема підбору та найму персоналу набуває особливої актуальності, вирішення її стало одним з найголовніших питань, тому що висококваліфіковані професійні кадри є головним ресурсом, який забезпечує підвищення конкурентоздатності та процвітання будь-якої компанії. І від того, наскільки професійно організований набір та відбір працівників компанії, залежить її майбутнє.

Аналіз останніх досліджень. Питання управління підбором і наймом персоналу на підприємстві розглянуті в наукових працях таких учених, як: А.Г. Абалкіна, В.П. Белова, В.Н. Бобкова, П.Г. Буніч, Н.А. Волгіна, А.Л. Жукова, Г.А. Егізарян, В.Ф. Майер, А.І. Мілюкова, В.Д. Ракота, С.І. Шкурко, Р.А. Яковлева й ін. Ними був внесений істотний вклад у розробку теорії і практики підбору персоналу, але питання на сьогоднішній день залишається актуальним через постійно змінювані вимоги до підвищення конкурентоздатності підприємств, удосконалення їх стратегічних цілей.

Формулювання цілей статті. На ринку праці стрімко постає питання нестачі висококваліфікованих спеціалістів, тому у статі розглянуті сучасні методи підбору персоналу, які дозволять сучасній українській компанії забезпечити ефективний відбір персоналу, орієнтуючись на стратегічні цілі підприємства.

Виклад основного матеріалу. Без перебільшень можна стверджувати, що головний ресурс будь-яких

підприємств – це його персонал, без якого жодне з них не може продуктивно вести свою діяльність, і від якого, у більшій мірі, залежать їх успішність. У сучасному світі на зміну вже звичному терміну «підбір» прийшов популярний вираз «рекрутинг персоналу». Вважається, що слово походить від французького «recruit», «рекрутувати», тобто набирати на службу когось за гроші. У німецькій мові аналогом даного терміну являється слово «rekrutierung» – набір, поповнення. Суміжне значення цього слова також є і в англійській мові. Так для скорочення називають пошук та підбір кваліфікованих спеціалістів на платній основі.

За сучасним визначенням, рекрутинг – це залучення, пошук, підбір та відбір висококваліфікованих фахівців для співпраці. Таким чином, рекрутинг поділяється на [3, с. 18]:

- пошук кандидатів;
- підбір потенційних претендентів;
- відбір кандидатів;
- адаптацію нових співробітників тощо.

Базис успішного підбору кадрів виходить із усвідомлення того, що успіх підприємства завжди значною мірою залежить від його співробітників. Це усвідомлення і обумовлює наскільки повинен бути ретельним відбір нових працівників, що ґрунтується на підвищених вимогах до селекції кандидатів за допомогою об'єктивних методів. На прикладі діяльності сучасного українського підприємства можна розглянути складності та особливості цього процесу.

Приватне підприємство «ТІЛЬДА» – міжнародна компанія, що зареєстрована у 2002 році на Україні, займається розробкою та дослідженнями у галузі програмних рішень для ІТ-безпеки та управління системами. Компанія працює з виробниками програмного забезпечення, які виступають передовими та провідними гравцями на ринку корпоративної безпеки, захисту та аналізу даних, віртуалізації та хмарних обчислень, системних низькорівневих рішень. Клієнти компанії – з різних країн, у тому числі це США, Великобританія, Німеччина, Південна Корея.

На сьогоднішній день відкрито офіси компанії у чотирьох містах України: Дніпро, Київ, Запоріжжя та Харків, а також по 1 офісу у США (Атланта) та в Угорщині (Будапешт). В компанії працює більше 300 осіб. Компанія має 6 основних напрямків експертизи таких як: мережева безпека; розробка драйверів і низькорівневого програмного забезпечення (ПО); робота з мобільними платформами; аналіз та відновлення даних; наукові дослідження ПО, алгоритмів, архітектури; тестування та перевірка якості.

Для подальшого розгляду рівня рекрутингової діяльності у даній організації важливо проаналізувати окремі показники характеристики персоналу та динаміку їх змін за останні 3 роки (табл. 1).

Таблиця чітко демонструє, що переважна більшість персоналу компанії приватне підприємство «Тільда» (Apriorit) – це чоловіки, що зумовлено специфікою направленості компанії. Проте, питома вага жінок в організації суттєво змінилась упродовж 2019–2021 рр., у 2019 році жінок працювало вже на 7% більше, що відтворює певне ставлення компанії до гендерної рівності, як це відбувається у сучасному світі.

Загалом же слід зауважити, що підприємство високо цінує власних працівників та створює сприятливі умови для їх роботи, а також несе соціальну відповідальність перед ними, яка зокрема знайшла своє віддзеркалення у соціальних виплатах та допомогах. Зміни відбуваються і у віковій структурі працівників – у 2021 році порівняно з 2019 роком значно зросла частка молодих працівників у віці від 18 до 35 років. Вважається, що це досить позитивна тенденція, тому що молодь сприяє впровадженню інновацій та створенню нових ідей щодо поліпшення роботи компанії (табл. 2).

При відборі кадрів підприємство керується рядом принципів, перший з яких полягає у орієнтації на сильні, а не на слабкі сторони людини і пошук ведеться не ідеальних, яких у природі не існує, а найбільш кваліфікованих кандидатів, які відповідають вимогам затребуваних посадах. Причому зазвичай цей пошук припиняється, якщо вже кілька претендентів не змогли задовольнити пред'явленим вимогам, і швидше за все це відбувається через те, що самі вимоги очевидно завищені і їх потрібно переглядати.

Приватне підприємство «ТІЛЬДА», як і будь-яка організація, постійно відчуває потребу у персоналі, на яку впливає велика кількість факторів: ринковий (зростання попиту на продукцію та послуги викликає потребу у додатковому персоналі для того, щоб розширити виробництво); технологічний (покращення обладнання викликає потребу у нових працівниках); кваліфікаційний (потреба у кадрах високої кваліфікації); соціальний (плинність персоналу) тощо. Тому при наборі персоналу адміністрація та служба управління персоналом приватного підприємства «ТІЛЬДА» використовує наступні етапи в підборі персоналу (табл. 3).

Таблиця 1

Характеристика персоналу за статтю за 2019–2021 роки

Стать	Кількість по роках, осіб			У % до загальної чисельності		
	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.
Жінки	56	78	101	23%	27%	30%
Чоловіки	189	212	234	77%	73%	70%
Разом	245	290	335	100%	100%	100%

Джерело: розроблено авторами на основі даних [5]

Таблиця 2

Динаміка вікової структури робітників приватного підприємства «ТІЛЬДА» за 2019–2021 рр.

Назва показників	2019 р.	Питома вага, %	2020 р.	Питома вага, %	2021 р.	Питома вага, %	Відхилення			
							Абсолютне (+,-)		Відносне, %	
							2020 до 2019	2021 до 2020	2020 до 2019	2021 до 2020
Середньо-облікова чисельність робітників, ос.	205	100	283	100	273	100	78	-10	38	3,5
18-35 років	148	72	214	76	212	78	69	5	44,5	1
36-50 років	45	22	54	19	48	17	6	-11	20	12
50 і більше років	12	6	15	7	13	5	3	-2	25	-29

Джерело: розроблено авторами на основі даних [5]

Найбільш ефективним способом визначення шляхів пошуку, відбору та найму нових співробітників є SWOT-аналіз, який допоможе краще зрозуміти, які переваги та недоліки існують у рекрутинговій системі компанії.

SWOT-аналіз дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності самого підприємства, дає комплексне уявлення про ринкову ситуацію, становище та перспективи фірми.

Оцінюючи можливості, слід зважити на їх потенційну привабливість і ймовірність їх реалізації, а також на те, чи заплановані вигоди можуть перевершити ймовірні втрати внаслідок реалізації мож-

ливостей. Іноді можливості несуть у собі як велику привабливість, так і великий ризик, адже залежно від ситуації один і той самий фактор здатний бути як загрозою, так і можливістю.

Проведені дослідження рівня управління персоналом на приватному підприємстві «ТІЛЬДА» дозволяють сформулювати пропозиції щодо обґрунтування функціональної стратегії підбору й найму персоналу. Персонал є стратегічним ресурсом підприємства, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі. Підвищення ефективності управління персоналом належить

Таблиця 3

Етапи підбору персоналу на приватному підприємстві «ТІЛЬДА»

Назва етапу	Характеристика етапу
Прийом заявки	Лінійним керівником відповідного підрозділу надсилається заповнена анкета з вимогами до вакансії
Аналіз заявки	Заповнена заявка обов'язково уважно вивчається рекрутинговою службою підприємства
Бесіда з майбутнім керівником	Цей етап надає додаткову інформацію про те, якого колегу хочуть бачити в даному підрозділі
Пошук кандидатів	Обираються методи пошуку кандидатів на вакантні посади і складається план дій – прописується стратегія пошуку. Зазвичай пошук проводиться через LinkedIn, work.ua, rabota.ua, UpWork і т.п.
Телефонне інтерв'ю	Визначається інформація, яка включає причини пошуку роботи кандидата, бажану заробітну плату
Інтерв'ю на hard skills	Проводиться співбесіда на виявлення необхідних технічних навичок
Інтерв'ю на softskills	Даний етап характеризується як поведінкова співбесіда або інтерв'ю за компетенціями

Джерело: розроблено авторами на основі даних [3]

Таблиця 4

SWOT-аналіз підбору та відбору персоналу на приватному підприємстві «Тільда»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - Стажування та навчання студентів з технічних спеціальностей з подальшим працевлаштуванням у компанії (курси з мов програмування C++/C#, курси з тестування ПО) - Вільний графік роботи - Гідний соціальний пакет: медичне страхування, оплата занять спортом, програма лояльності, оплачувані 20 днів відпустки та 10 днів через хворобу - Комфортний офіс з усіма зручностями (включаючи місця для харчування та відпочинку) - Можливість віддаленої роботи - Можливість наймати кандидатів з усіх міст України, а також з Польщі, Іспанії та Італії - Навчання спеціалістів всередині компанії - Програма менторства, план індивідуального розвитку - Бонуси для новачків, які швидко приймають offer 	<ul style="list-style-type: none"> - Нерозвинений бренд роботодавця на ринку праці (кандидати надсилають мало резюме самостійно) - Менша заробітна плата у порівнянні з іншими ІТ-компаніями - Відсутність навчання серед спеціалістів по відбору персоналу - Довге очікування на зворотній зв'язок після співбесіди, що збільшує час найму персоналу
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - Розширення мережі залучення найталановитіших спеціалістів через програми взаємодії з ЗВО - Розвиток рекрутингової аналітики для виявлення прогалин та покращення процесу найму персоналу - Найм додаткових рекрутерів - Перегляд та підвищення заробітної плати (як рекрутерів, так і для усіх ІТ спеціалістів всередині компанії) - Проведення онлайн-лекцій на технічні теми для покращення бренду роботодавця - Залучення спеціаліста з маркетингу персоналу для ведення соціальних мереж 	<ul style="list-style-type: none"> - Висока конкуренція в ІТ-сфері (особливо у 2021 році) щодо залучення кращих спеціалістів - Сильніший бренд конкурентів, таких як EPAM, Ciclum, SoftServe та Luxoft і т.п. - Відтік «мізків» (особливо молоді) у високорозвинені країни, де пропонують більшу заробітну плату

Джерело: розроблено авторами на основі даних [5]

до вирішальних умов розвитку компанії, і на цій основі, забезпечення значного поліпшення матеріального добробуту працівників. Для підвищення ефективності використання трудового потенціалу ПП “ТІЛЬДА” слід удосконалити кадрову політику, передбачити матеріальне і моральне стимулювання працівників, запровадити використання сучасних технологій.

З метою забезпечення стратегічного розвитку ПП “ТІЛЬДА” і успішного виконання задач і функцій управління кадровою політикою керівництву ПП “ТІЛЬДА” має розробити або удосконалити концепцію стратегічного управління персоналом. Стратегічне управління персоналом – одна з найважливіших задач керівництва ПП “ТІЛЬДА” і управління кадровою політикою покликане забезпечити подальший стратегічний розвиток ПП “ТІЛЬДА” у сучасних умовах.

У відповідності до стратегічних цілей управління персоналом ПП “ТІЛЬДА” основними стратегічними напрямками управління персоналом підприємства є:

- маркетинг персоналу;
- впровадження нових методів і форм відбору, ділової оцінки і атестації персоналу;
- розробка стратегії управління кадровим потенціалом підприємства, підвищення конкурентоспроможності персоналу.
- вдосконалення інформаційного забезпечення кадрової роботи підприємства.

Керівники великих підприємств розуміють, що співробітники – це і є їх головний актив, без якого неможливо домогтися високих результатів. З цієї причини вони намагаються всіляко підвищити рівень їх мотивації до праці – бажання працювати і покращувати свої показники на благо організації. Для цього потрібно постійне вдосконалення системи мотивації персоналу різними способами. Розробкою цих методів, як правило, займається кадрова служба, яка виносить свої пропозиції на розгляд керівництву і тільки після його затвердження вони реалізуються на практиці.

Згідно з результатами вивчення особливостей і проблем розвитку постійного складу приватного підприємства “ТІЛЬДА” можна запропонувати певні шляхи та заходи, що спрямовані на його вдосконалення.

Для підвищення ефективності процесу відбору і набору персоналу на приватному підприємстві “ТІЛЬДА” пропонується доповнити і конкретизувати наявні кадрові документи і посадові інструкції працівників кадрової служби конкретними методами й функціями з відбору і відбору кандидатів на вакансії.

Для систематизації різних етапів набору і відбору персоналу може бути застосована програма пошуку, де конкретизуються етапи відбору, їх зміст, документи, відповідальні виконавці і терміни виконання. Коротка схема відбору персоналу представлена на рис. 1.



Рис. 1. Рекомендована схема відбору персоналу приватного підприємства “ТІЛЬДА”

Джерело: розроблено авторами на підставі [5]

Відповідно до стратегічних цілей та напрямів підбору персоналу підприємства, а також заходів плану маркетингу персоналу, складається оновлений стратегічний план управління персоналом приватного підприємства "ТІЛЬДА" щодо вдосконалення підбору, розподілу кадрів та оптимізації параметрів управляючої підсистеми. Він складається з шести розділів, які охоплюють заходи кадрової роботи приватного підприємства "ТІЛЬДА" із формування та ефективного використання персоналу, оцінки та навчання персоналу підприємства, мотивації та формування сприятливого організаційного клімату для подальшого розвитку персоналу підприємства.

Підбір персоналу починається з визначення етапів планування персоналу на приватному підприємстві "ТІЛЬДА", до яких входять:

Аналіз внутрішніх ресурсів організації з точки зору майбутніх потреб на підставі перспективного плану розвитку підприємства.

Аналіз конкретних потреб у персоналі на планований період (коли, скільки, якої кваліфікації, на які позиції буде потрібно працівників) на підставі плану роботи приватного підприємства "ТІЛЬДА" на планований період.

Аналіз можливостей задоволення конкретних потреб приватного підприємства "ТІЛЬДА" за рахунок існуючих людських ресурсів (внутрішній рекрутинг).

Прийняття рішення про необхідність залучення ресурсів ззовні, або про часткову перекваліфікацію працівників чи про виведення персоналу зі штату.

Основними джерелами підбору персоналу є як внутрішні (бази даних кандидатів), так і зовнішні джерела залучення персоналу (міські, районні центри зайнятості, міські ЗМІ, Internet). Зважаючи на склад кадрової потреби підприємства, звертається увага на цілеспрямовану роботу з кадровими агентствами, які добре зарекомендували себе на ринку праці, та які надають можливість пошуку персоналу необхідної категорії. Також для пошуку персоналу використовують спеціальні сайти Internet – Work.ua, rabota.ua, Linkedin, DOU.UA, UpWork тощо.

У деяких випадках, наприклад, під час проведення кадрового моніторингу, результати оцінки персоналу будуть більш достовірними, якщо моніторинг проводитиметься сторонніми організаціями. Кадрові компанії також мають досвід організації різних навчальних програм, тренінгів, семінарів для персоналу підприємств. Крім того, сучасні підприємства не завжди мають кваліфікованих спеціалістів у сфері управління персоналом, які необхідні для здійснення всіх видів кадрової роботи на належному рівні.

Для створення ефективних комунікаційних каналів підприємства з ринком праці підприємству рекомендується більш активно здійснювати роботу з міськими засобами масової інформації – телебаченням, радіо та друкованими виданнями. У цьому напрямку можна здійснювати різного роду PR-заходи, що сприятимуть створенню позитивного іміджу підприємства на ринку праці та формуватимуть громадську думку про привабливі умови працевлаштування на підпри-

ємстві. ПП "ТІЛЬДА" вже плідно співпрацює з міським телебаченням, яке представляє презентації підприємства як працедавця.

Сьогодні на підприємстві використовується обмежений перелік методів відбору персоналу, таких як інтерв'ю, співбесіда та перевірка професійних здібностей. Також служба безпеки підприємства перевіряє відсутність судимості та шкідливих звичок кандидатів.

У цьому напрямку слід порекомендувати використовувати широкий спектр існуючих методів відбору різних категорій персоналу, що стосується, у першу чергу, інженерно-технічних працівників та керівників підрозділів в якості потреби. Для цих груп персоналу слід більш широко використовувати тестування за різними методиками, у тому числі такі, що дозволяють виявити особисті якості здобувача, які необхідні для виконання специфічних професійних обов'язків, а також з'ясувати рівень професійних знань, вмінь та навичок кандидата. Слід відмітити, що ці функції можуть виконувати кадрові агентства, які здійснюють пошук та підбір персоналу.

Пропонований алгоритм процесу підбору персоналу на приватному підприємстві "ТІЛЬДА" представлено на рисунку 2.

Таким чином, ретельний відбір нового працівника повинен починатися з визначення функціональних обов'язків даної посади і складання вимог до кандидатів. Складаються посадові інструкції, потреби бажаного співробітника. Далі визначаються способи пошуку. Заявка на підбір кандидата складається керівником структурного підрозділу, де відкрита вакансія. Заявка повинна містити конкретні вимоги



Рис. 2. Пропонований алгоритм процесу підбору персоналу ПП "ТІЛЬДА"

Джерело: розроблено авторами на підставі [5]

до освіти, досвіду, навичок кандидата, конкретного рівня передбачуваної зарплати і короткий перелік функціональних обов'язків.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Робота будь-якої організації неминуче пов'язані з необхідністю комплектування штату. Відбір нових працівників забезпечує режим нормального функціонування організації, а також закладає фундамент майбутнього успіху.

Підвищення рівня управління персоналом у контексті обраної стратегії щодо вдосконалення підбору, розподілу кадрів та оптимізації параметрів управляючої підсистеми сприятиме формуванню та результативному використанню основного ресурсу організації – людського капіталу.

Бібліографічний список:

1. Назарова Г.В., Котляревська К.Ю. Порівняльний аналіз політики наймання персоналу: найкращі світові та українські практики. *БІЗНЕС-ІНФОРМ*. 2015. № 10. С. 56–60.
2. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу : підручник; Нар. Укр. акад. Харків : Вид-во НУА, 2013. 376 с.
3. Ситник Н.І. Управління персоналом: навчальний посібник. URL: https://inkos.com.ua/article_info.php?articles_id=60.
4. Tuan L.T. Administrative Error Control: The Role of Value-Based HR Practices, IDEals, and Organizational Politics. *International Public Management Journal*. 2017. № 20(4). P. 648–674.
5. Сайт Your Control, ПП ТИЛЬДА. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/35610034.

References:

1. Nazarova Gh.V., Kotljarevsjka K.Ju. (2015) Porivnjalnyj analiz polityky najmannja personalu: najkrashhi svitovi ta ukrajinsjki praktyky. *BIZNESINFORM*, no. 10, pp. 56–60.
2. Olijnyk S.U. (2013) Teorija ta praktyka menedzhmentu personalu: pidruchnyk; Nar. Ukr. Akad. Kharkiv: Vyd-vo NUA, 376 p.
3. Sytnyk N.I. Upravlinnja personalom: navchaljnyj posibnyk. URL: http://inkos.com.ua/article_info.php?articles_id=60.
4. Tuan L.T. (2017) Administrative Error Control: The Role of Value-Based HR Practices, IDEals, and Organizational Politics. *International Public Management Journal*, no. 20(4), pp. 648–674.
5. Sajt Your Control, PP TILDA. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/35610034.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-2>

Яремко Л.А.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

Яремків В.Г.

магістрант
Львівського торговельно-економічного університету

Yaremko Larysa

Doctor of Economics, Professor,
Professor at the Department of International Economic Relations,
Lviv University of Trade and Economics

Yaremkev Vasyl

Master,
Lviv University of Trade and Economics

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ДЕРЖАВАМИ

STRATEGIC PARTNERSHIP AS A PREREQUISITE FOR THE DEVELOPMENT OF FOREIGN ECONOMIC RELATIONS BETWEEN STATES

У статті розглянуто стратегічне партнерство як інструмент зовнішньої політики і важливий складник дво- та багатосторонніх відносин між державами. Прослідковано історію виникнення поняття, витоки й засади формування цієї форми міжнародно-правової взаємодії. Визначено критерії стратегічного партнерства та розглянуто певні чинники, які варто брати до розгляду, звертаючись до формату відносин як стратегічних між країнами. Досліджено історію застосування інструменту стратегічного партнерства у практиці зовнішньої політики України: етапи, сучасний стан, думки експертного середовища, нормативна база. Значну увагу приділено аналізу світового досвіду застосування цього інструменту в практиці сучасних міжнародних відносин. Розглянуто форми стратегічного партнерства, що сформувалися на практиці, а також потенційні підходи до використання інструменту стратегічного партнерства в системі міждержавних відносин України.

Ключові слова: стратегічне партнерство, взаємодія, союз, інструмент зовнішньої політики, стратегія.

Рассмотрено стратегическое партнерство как инструмент внешней политики и важная составляющая двух- и многосторонних отношений между государствами. Рассмотрены история возникновения термина, истоки и основы формирования этой формы международно-правового взаимодействия. Определены критерии стратегического партнерства и рассмотрены определенные факторы, которые следует принимать во внимание, обращаясь к формату отношений как стратегических между странами. Исследована история применения инструмента стратегического партнерства в практике внешней политики Украины: этапы, современное состояние, мнения экспертной среды, нормативная база. Значительное внимание уделено анализу мирового опыта применения этого инструмента в практике современных международных отношений. Рассмотрены сформировавшиеся на практике формы стратегического партнерства, а также потенциальные подходы к использованию инструмента стратегического партнерства в системе межгосударственных отношений.

Ключевые слова: стратегическое партнерство, взаимодействие, союз, инструмент внешней политики, стратегия.

The article presents an investigation of the strategic partnership phenomenon as an instrument of foreign policy and international relations and an important part of bilateral and multilateral relations between states. The history of the origin of the term, origins and principles of formation of this form of international legal cooperation is considered. The author's approach includes the explication of the criteria and functions of strategic partnerships in international relations and certain factors that should be taken into account when referring to the format of relations as strategic between countries. The history of application of the strategic partnership instrument in the practice of Ukrainian foreign policy is studied: stages, current state, opinions of the expert community and regulatory framework. Much attention is paid to the analysis of world experience in the application of this tool in the practice of modern international relations. Forms of strategic partnership based on practice are considered. Potential approaches to the use of the instrument of strategic partnership in the system of interstate relations of Ukraine are considered. Given the growing importance of this instrument of foreign policy, Ukraine should clearly outline the basic approaches to forming a network of strategic partnership. The adoption of the National Security Strategy (September 2020) and the Foreign Policy Strategy of Ukraine (August 2021) was significant for Ukraine's foreign policy. These documents for the first time at the official level defined the list of strategic partners of Ukraine. The main goal of the strategic partnership is to solve economic problems. After the beginning of the Russian aggression, another sphere of cooperation within the strategic partnership became important – defense and security, which according to domestic experts should become decisive. It is most clearly stipulated in the Ukraine-US Strategic Partnership Charter of November 10, 2021. Emphasis is placed on the fact that strategic partnership relations do not always have only positive consequences. Among the risks: potential conflicts that may be due to changes in strategic interests, cultural differences, non-compliance by participants with the basic principles of partnership along with equality. The conflict between Ukraine and Russia is an illustrative example, which was one of the first to be declared a strategic partner of our country. Thus, finding strategic partners is an ambiguous process. On the one hand, a clear long-term strategy is needed, and on the other hand, the ability to assess and respond to changing circumstances in partner countries and in the international arena.

Keywords: strategic partnership, cooperation, union, foreign policy instruments, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Відносини стратегічного партнерства є одним із впливових інструментів зовнішньої політики країни, що активно використовується провідними державами та інтеграційними об'єднаннями. Кожна країна світу прагне до встановлення довготривалих відносин з іншими країнами, міжнародними та регіональними організаціями на взаємовигідних умовах. Серед зовнішніх партнерів виділяється група держав, відносини з якими визнаються як особливо важливі. Для характеристики розвитку таких відносин і відокремлення їх від стосунків з іншими суб'єктами міжнародного життя стало використовуватися таке поняття, як «стратегічне партнерство».

У нормативних документах України відсутні чіткі критерії та підходи до визначення поняття стратегічного партнерства, що має наслідком як розбіжності у його дефініціях на практиці, так і надмірне розширення кола «стратегічних партнерів» України, чисельність яких в окремі роки нараховувала до 40 країн. Це ускладнює формування важливих для країни мережі партнерів та механізмів взаємодії з ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблематика стратегічного партнерства у сучасній науковій політичній літературі розглядається такими дослідниками, як Л. Чекаленко, Г. Шелест, В.Г. Герасимчук, С.В. Толстов, Б.О. Парахонський, Г.М. Яворська, І.І. Жовква та ін., у працях яких значна увага приділялася питанням дефініції категорії та критеріям щодо такого типу відносин, очікувань щодо країн-партнерів. У дослідженні Г. Шелест узагальнено нормативну базу України у сфері стратегічного партнерства та порушено проблеми узгодження позицій науковців та представників державних структур щодо цього питання. Низку праць присвячено характеристиці та історіографії

відносин незалежної України з партнерами, яким у різні періоди надавався особливий статус.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аспект досліджуваної у статті проблеми, стосується сучасного стану та перспектив стратегічного партнерства як важливого інструменту налагодження взаємовідносин між політичними акторами саме для України.

Формулювання цілей (постановка завдання). Метою статті є узагальнення підходів до стратегічного партнерства, що склалися у вітчизняній та світовій практиці, та перспектив застосування цього інструменту зовнішньої політики у сучасних міжнародних відносинах. Запропоновано авторське бачення критеріїв та функцій стратегічного партнерства, що можуть мати застосування у практиці міждержавних відносин України.

Передбачається виконання таких завдань: показати роль стратегічного партнерства як важливого інструменту зовнішньої політики держави; узагальнити моделі стратегічного партнерства, що склалися у світовій практиці; показати напрями еволюції відносин стратегічного спрямування у зовнішній політиці України; сформулювати пропозиції щодо критеріїв надання іншим країнам статусу стратегічних партнерів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Поняття «стратегічне партнерство», що набуло поширення у системі сучасних міжнародних відносин, було запозичено зі сфери підприємництва і набуло поширення й у сфері міждержавних відносин, де вперше згадується у 1992 р. для характеристики американо-турецьких відносин [1]. Загалом термін партнерства передбачає: участь сторін у спільній справі, узгодження дій учасників у процесі діяльності, рівноправність учасників та взаємови-

гідність співробітництва. Цей тип відносин виникає як наслідок довготривалих зв'язків, що є взаємовигідними для сторін та передбачають синергетичний ефект від співпраці, шляхом використання ресурсів один одного для досягнення спільних цілей і закріплюються певними угодами. Відповідно, виникають різні форми стратегічного партнерства – від укладення альянсів до менш фіксованих форм, які визначаються ситуативним збігом інтересів [2]. Характерним для цього типу відносин є співпраця слабших підприємств (держав) із більш потужними з метою посилення свого ресурсного потенціалу та іміджу. Важливим аспектом є те, що така форма співпраці не передбачає юридичного закріплення тісних зв'язків, які могли б мати наслідком поглинання сильнішою стороною.

Слід наголосити на відмінностях та перевагах відносин стратегічного партнерства порівняно з укладанням союзу. У першому випадку відсутні правові закріплення відносин, які не носять обов'язкового характеру, тоді як союзницькі відносини більш надійні і чіткі щодо зобов'язань сторін. Таким чином, формується гнучка форма співробітництва, яка передбачає можливість внесення коректив у стосунках залежно від зміни міжнародної ситуації чи напрямів зовнішньої політики зацікавлених країн. Це полегшує і спрощує умови для налагодження співробітництва, що особливо важливо для країн, що лише розпочинають формування мережі партнерських відносин.

Інструмент стратегічного партнерства передбачає взаємодію у довгостроковому періоді на таких засадах [2]: кожна сторона самостійно визначає свої цілі та бажані результати співробітництва; цілі сторін і шляхи їх реалізації не суперечать одна одній; у кожної зі сторін є брак певних можливостей чи ресурсів, без яких неможливо досягнути результату; кожен учасник готовий поділитися з партнером задля реалізації запланованого; співпраця є рівноправною (за наявності відносин домінування пріоритетними стануть цілі домінуючої сторони); сторони мають чіткі та зрозумілі одна одній цілі та засоби їх реалізації.

Незважаючи на широке використання терміна «стратегічне партнерство», так і немає чіткого визначення та критеріїв як у вітчизняній, так і в зарубіжній теорії та практиці міжнародних відносин [3, с. 62].

Серед дефініцій поняття стратегічного партнерства найбільш поширене визначення запропонували Б. Парахонський та Г. Яворська. Вони розглядають стратегічне партнерство як систему взаємодії держав, яка базується на визнанні взаємних цінностей, високому рівні співробітництва у певних сферах, обопільній зовнішньополітичній підтримці, зокрема в рамках міжнародних організацій, узгодженні позицій у кризових ситуаціях та під час вирішення конфліктів на міжнародному рівні [4]. Цей інструмент зовнішньої політики дає змогу об'єднати зусилля країн та скористатися допомогою ззовні для вирішення спільних проблем, розвитку національних економік, отримання доступу до сучасних технологій, розширення торговельних відносин, співробітництва у сфері безпеки та ін., що дає змогу посилити позиції на міжнародній арені.

Стратегічне партнерство, на думку українського науковця Л.Д. Чекаленко, є вищою сходинкою спів-

робітництва порівняно зі звичайними відносинами і виникає між партнерами, які мають схожі цінності, національні інтереси, визнають очевидність і необхідність тенденції динамічного зростання двостороннього товарообороту, поглиблення співпраці [5]. Важливе уточнення А. Анджапарідзе, що це – відносини, націлені на довгострокову перспективу і визначаються життєво важливими для країн цілями, зазвичай не в одній, а в кількох важливих сферах, і обов'язково передбачають наявність спільних підходів у базових напрямках міжнародної політики [6, с. 79].

В Україні стратегічне партнерство як інструмент зовнішньої політики почав застосовуватися за часів другого Президента України Л. Кучми в рамках стратегії багатовекторності. Стратегічне партнерство в Україні пройшло чотири етапи становлення [3, с. 64]:

- на першому етапі (1991–1994 рр.) закладалися підвалини використання даного інструмента в дипломатичній практиці України;

- на другому етапі (1994–2005 рр.) мало місце масштабне проголошення стратегічних партнерів, кількість яких сягнула двох десятків країн;

- на третьому етапі (2005–2010 рр.) відбувалася опосередкована верифікація відносин стратегічного партнерства, коли результати дипломатичної діяльності засвідчували належність тієї чи іншої держави до категорії стратегічних партнерів України (США, Польща, Литва, Грузія, ЄС, НАТО);

- на четвертому етапі (2010–2014 рр.) відносини стратегічного партнерства продовжували «роздвоюватися» між ЄС і Росією з оглядом на США, на другому плані – пролонгація співробітництва з формально визнаними стратегічними партнерами (Німеччина, Польща, Канада, Азербайджан), на третьому плані – оголошення активізації відносин із представниками групи країн, що розвиваються прискореними темпами (Бразилія, Китай, Туреччина), на четвертому плані – інші країни.

Можна виділити п'ятий етап, який має відлік від початку російської агресії, коли довелося розірвати стосунки з країною, яка однією з перших була проголошена стратегічним партнером, – Росією. В експертному середовищі та державних інституціях розпочалася нова хвиля дискусій стосовно застосування цього інструменту міжнародної політики і перегляду вимог до країн, що отримують статус стратегічних партнерів [1; 2; 5; 11; 14; 15].

Узагальнюючи практичний досвід побудови відносин стратегічного партнерства, розрізняють формальне та реальне стратегічне партнерство. Реальне партнерство передбачає практичні кроки щодо реалізації поставлених завдань, при цьому країни готові йти одна одній на поступки. Формальним стратегічним партнерством можна назвати таке партнерство, що декларується, але фактично не реалізовується. Це означає, що країни підписали договір або меморандум, у якому закріплено умови та сфери стратегічного партнерства, але фактично цей договір не виконується або проводяться виключно формальні зустрічі. Підписання такого договору переслідувало виключно політичні інтереси. Прикладом цього є проголошення в кінці 90-х років стратегічного партнерства України з дев'ятнадцятьма державами.

На початку 2000-х років Україна назвала своїми стратегічними партнерами майже 40 країн. Як правило, та чи інша держава ставала стратегічним партнером України після усних заяв вищих посадових осіб за результатами двосторонніх візитів, тому «більшість проголошених у такий спосіб номінальних стратегічних партнерів ними не стали в реальності» [6, с. 79]. Цей термін уживався як синонім позначень «важливий», «пріоритетний», а часто характеризував потенційні умови співробітництва, а не їх фактичний стан [6, с. 78].

На відміну від союзницьких відносин цей інструмент не передбачає зобов'язань сторін на засадах міжнародного права. Водночас широко й ефективно використовується у світовій практиці, даючи можливість країнам реалізувати значне коло завдань. Дослідники відзначають такі форми стратегічного партнерства, що склалися у світовій практиці [2; 7, с. 36]:

1. Як форма маскування союзницьких відносин, коли в рамках угоди про стратегічне партнерство сторони, акцентуючи увагу на другорядних цілях, приховують свої базові інтереси. Так в американо-ізраїльських угодах про «стратегічне співробітництво» не вказується чітких зобов'язань щодо оборони і безпеки «з політичних міркувань» [1]. У рамках ОДКБ статус союзників Росії, яким надаються військові гарантії безпеки, мають лише Білорусь та Узбекистан, тоді як решта країн, у тому числі Казахстан, мають статус стратегічних партнерів, що, однак, не перешкодило вводу в країну «миротворців».

2. Установлення відносин сторін для досягнення спільних цілей, прикладом якого є успішне об'єднання зусиль країн у рамках Вишеградської групи для адаптації до вимог членства, а згодом і вступу до ЄС та НАТО. Такими могли б стати відносини України та Грузії з огляду на спільне пострадянське минуле та наміри отримання членства у цих структурах.

3. Співробітництво між потужними державами, які встановлюють форми та напрями співробітництва поза межами зобов'язань союзів та інтеграційних об'єктів, у яких вони знаходяться (партнерські відносин окремих країн ЄС, зокрема Німеччини, Франції, Італії, Польщі, з країнами, що не є учасниками інтеграційного об'єднання, – Росією, Україною тощо).

4. Відносини між потужними регіональними гравцями з метою зміни міжнародної системи чи врівноваження впливу в регіоні іншої країни. Напрямок набуває значного поширення у сучасних міжнародних відносинах. Яскравим прикладом цього є співпраця між Росією та Китаєм, які в рамках існуючих партнерських відносин починають розроблення концепції морського стратегічного партнерства, оскільки освоєння Світового океану є важливим завданням для обох країн [8]. Програма достатньо масштабна. Передбачається спільна діяльність в Індо-Тихоокеанському регіоні, де знаходяться чотири із шести найбільших економік світу (Китай, Індія, США та Японія) і де певною мірою вже сформувалася співдружність США з Японією, Австралією та Південною Кореєю. Іншим важливим напрямом спільної діяльності стає Арктичний регіон, який стрімко набуває

значення у сфері безпеки, освоєння енергетичних ресурсів і, потенційно, міжнародних перевезень. Це дасть змогу країнам «укріпити свої позиції і посилити вплив ... і більш ефективно відстоювати національні інтереси» [8]. Цій меті слугують і відносини стратегічного партнерства Росії та Індії.

5. Коли велика держава, що є центром сили, встановлює партнерські відносини з країнами різних регіонів, що зможуть представляти там її інтереси. Цей тип відносин характерний для США, зокрема американо-турецьких відносин, для характеристики яких уперше у сфері міжнародної політики згадується термін «стратегічне партнерство» (1992 р.) [1].

6. «Асиметричного стратегічного партнерства». Для цього типу відносин характерним є встановлення партнерства за домінантності однієї зі сторін. У цій ситуації є небезпека, що інтереси сильнішої сторони реалізовуватимуться у першу чергу.

Часто стратегічне партнерство складно зарахувати до певної моделі однозначно. Певний вид співробітництва може відноситися до декількох моделей одночасно, а з часом моделі можуть чергуватися, змінюючи одна одну [2; 7].

Цей інструмент розвивається і набуватиме нових форм і цілей. Яскравим прикладом цього є морське стратегічне партнерство між Китаєм та Росією, метою якого є «освоєння Світового океану» [8]. Можливо, тому окремі дослідники вважають, що впровадження та поширення терміна «стратегічне партнерство» може вказувати на процеси протистояння на зразок «холодної війни», коли країни гуртувалися навколо потужних держав [1].

Зважаючи на зростаючу важливість цього інструменту зовнішньополітичних відносин Україні, слід чітко окреслити базові підходи до формування мережі стратегічного партнерства. Знаковим для зовнішньої політики України стало прийняття Стратегії національної безпеки (вересень 2020 р.) [9] та Стратегії зовнішньополітичної діяльності України (серпень 2021 р.) [10]. Ці документи вперше на офіційному рівні визначили перелік стратегічних партнерів України (табл. 1).

Поява цих документів з особливою гостротою поставила проблему визначення критеріїв, за якими співробітництво з країнами отримує статус стратегічного партнерства, та визначення на офіційному рівні видів партнерських відносин, адже у зазначених стратегіях типи співробітництва з країнами мають різні тлумачення: «стратегічне партнерство», «глобальне партнерство», «особливе партнерство», «всебічне співробітництво», «пріоритетний стратегічний характер» відносин без їх визначення та характеристики. Також очевидне неспівпадіння переліку країн, відносини з якими визнано стратегічними в обох стратегіях. Слід погодитися з Г. Шелест, що без максимально чіткого визначення критеріїв стратегічного партнерства або хоча б виразного пояснення, чим один тип партнерства відрізняється від іншого, Україні буде важко не лише визначити свої пріоритети у сфері зовнішньої політики, а й, що важливіше, донести їх до своїх стратегічних партнерів. Водночас важливо, щоб і наші партнери вважали такі відносини стратегічними [11].

Таблиця 1

Укладання двостороннього партнерства та обсяг торгівлі між основними стратегічними партнерами України, 2020 р.

	Стратегічні партнери України	Відповідно до «Стратегії національної безпеки України» 2020 р.	Відповідно до «Стратегії зовнішньополітичної діяльності України» 2021 р.	Заява/декларація про стратегічне партнерство або загальна угода, у якій відносять визначаються як стратегічні	Обсяг торгівлі, млн дол. США, 2020 р.
1.	Сполучене Королівство Великої Британії і Північної Ірландії	всебічне співробітництво	пріоритетний стратегічний характер	Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії (08.10.2020)	2 547,3
2.	Федеративна Республіка Німеччина	всебічне співробітництво	пріоритетний стратегічний характер	-	8 267,7
3.	Французька Республіка	всебічне співробітництво	пріоритетний стратегічний характер	-	2 374,2
4.	Литовська Республіка	стратегічне партнерство		Спільна декларація про розвиток стратегічного партнерства між Україною та Литовською Республікою на період 2020-2024 рр. (27.11.2019)	1 345,9
5.	Республіка Польща	стратегічне партнерство		Спільна декларація Президента України і Президента Республіки Польща (25.06.1996)	8 057,4
6.	Турецька Республіка	стратегічне партнерство		Спільна декларація про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною та Туреччиною (25.01.2011)	5 436,9
7.	Азербайджанська Республіка	стратегічне партнерство		Договір про дружбу, співробітництво і партнерство між Україною і Азербайджанською Республікою (16.03.2000)	729,2
8.	Грузія	стратегічне партнерство		Декларація про встановлення стратегічного партнерства (18.07.2017)	572,4
9.	Японія		Глобальне партнерство	Спільна заява України і Японії про нове партнерство у 21-му столітті (21.07.2005)	1 277,7
10.	Китай		стратегічна роль	Декларація про встановлення і розвиток відносин стратегічного партнерства між Україною та КНР (20.06.2011)	15 739,8
11.	Бразилія		стратегічна роль	Спільна декларація Президента України В. Ющенка та Президента Федеративної Республіки Бразилія Л.І.Л. да Сілва (02.12.2009)	2 807,3
12.	США	всебічне співробітництво	пріоритетний стратегічний характер	Хартія Україна – США про стратегічне партнерство (19.12.2008). Оновлена версія (10.11.2021)	6 006,4
13.	Канада	всебічне співробітництво	особливе партнерство	Спільна декларація про особливе партнерство між Україною та Канадою (31.03.1994)	403,7

Джерело: складено автором за [9; 10]

Здебільшого метою стратегічного партнерства є вирішення економічних проблем, і партнерські відносини фахівці рекомендували укладати за критеріями збігу засадничих рис розвитку країн, взаємозалежності та доповнюваності економік обох держав, перспективами розв'язання ресурсних проблем країни, розширення ринку збуту товарів тощо.

Після початку російської агресії важливим став ще один напрям співробітництва в рамках стратегічного партнерства – оборони і безпеки, який, на думку вітчизняних фахівців, має стати визначальним. Найбільш чітко він обумовлений у Хартії «Україна – США про стратегічне партнерство» (2008 р.) і став основою темою оновленої Хартії стратегічного партнерства Україна – США від 10 листопада 2021 р., у рамках якої США збільшують підтримку України у протидії російській агресії та готовність розширювати безпекову та оборонну взаємодію з Україною [12].

Важливим здобутком української дипломатії є Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії (08.10.2020), яка охоплює питання зовнішньоторговельного співробітництва, та підтримка України щодо проблем відновлення Донбасу, зокрема відбудови економіки та інфраструктури звільнених територій і реалізації соціальних програм [13].

Проблематика визначення критеріїв такого типу відносин активно обговорюється у вітчизняному науковому середовищі. Дослідники дійшли згоди щодо таких принципів, як: [7; 14: 15]: спільна зацікавленість сторін у співпраці, наявність більше ніж одного напряму співробітництва; взаємне визнання характеру стосунку як стратегічного, закріпленого у двосторонніх документах; узгодження стратегічно важливих напрямів співробітництва, досягнення яких можливе лише за умови взаємного співробітництва; відмова від дискримінації чи ультимативних дій, готовність іти на поступки та компроміси; довгостроковий характер партнерських стосунків; спільна система цінностей і поглядів щодо політичної системи партнерів на розвиток міжнародних відносин; наявність інструментів та механізмів реалізації заявлених цілей; висока ефективність стратегічного партнерства на рівні держави, регіонів, бізнесу, пересічних громадян обох країн.

Однак після початку військових дій і тривалої військової агресії до критеріїв відносин дослідники пропонують укладати відносини стратегічного партнерства, ураховуючи додаткові умови [11]: ступінь уразливості стратегічного партнерства до зміни політичних еліт; наявність угод про вільну торгівлю; сприяння боротьбі з російською агресією: запровадження санкцій проти РФ; надання допомоги, підтримка у міжнародних організаціях; наявність угод у сфері безпеки та військово-технічного співробітництва.

Вибір стратегічних партнерів залежить від стратегічного розвитку держави, який зумовлений її національними інтересами та способом їх виконання. Ці відносини можуть набувати життєвого значення для розвитку нашої держави. Серед ключових сфер і напрямів стратегічного партнерства України вітчизняні дослідники виокремлюють такі [6; 11]:

- економічна сфера: значна частка країни-партнера в обсягах зовнішньої торгівлі, інвестиційна діяльність та спільні проекти у важливих для обох країн видах діяльності, технологічному обміні, наявність угод про вільну торгівлю тощо;

- енергетична сфера: частка країни у спільній торгівлі енергоносіями, сприяння розвитку українського ПЕК, диверсифікації джерел поставок енергоносіїв в Україну, спільна участь у міжнародних проєктах у сфері енергетики, отримання нових технологій;

- політична сфера передбачає спроможність держави-партнера сприяти просуванню стратегічних інтересів України на міжнародній арені; важливо, коли країна-партнер може надати підтримку під час прийняття рішень міжнародними організаціями; сприяння розвитку регіонального співробітництва;

- військова сфера передбачає надання Україні військової допомоги, сприяння зміцненню обороноздатності країни, здатності власними силами локалізувати можливий воєнний конфлікт.

Визначившись із критеріями, доцільно проаналізувати відносини України з партнерами, що визначені як стратегічні, з метою виявити, наскільки фактичний стан відносин співпадає з теоретичними підходами, та уточнення самих критеріїв стратегічного партнерства. Для цього варто здійснити прагматичний аналіз довірливо-правової бази та оцінки реальності укладених угод та інструментів їх реалізації; наявність чи можливість формування спільних механізмів двостороннього співробітництва; визначити фактичний стан відносин щодо вибраного напряму та шляхи його подальшого розвитку.

Важливо визначити, що для країни означає стратегічне партнерство. Так, у практиці європейської політики стратегічне партнерство трактується як «приналежність до клубу для обраних» і окреслюється чіткими двосторонніми документами. Для інших важливих партнерів застосовують інші визначення, наприклад «асоційоване партнерство», «партнерство та співробітництво», «східне партнерство» тощо [14, с. 10]. Такий досвід доцільно запозичити й Україні.

При цьому слід мати на увазі, що відносини стратегічного партнерства не завжди мають лише позитивні наслідки. Серед ризиків: потенційні конфлікти, що можуть бути зумовлені зміною стратегічних інтересів, культурними відмінностями, недотримання учасниками основного принципу партнерських відносин – рівноправності. Так, показовим є військовий конфлікт України з Росією, яка однією з перших була проголошена стратегічним партнером нашої країни.

Таким чином, пошук стратегічних партнерів – це неоднозначний процес. З одного боку, необхідна чітка довгострокова стратегія, а з іншого – вміння оцінити та реагувати на мінливі обставини подій у країнах-партнерах та на міжнародній арені. Розвиток стратегічних відносин має стати важливим складником зусиль української дипломатії та державних інституцій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Відносини України зі своїми стратегічними партнерами є важливим складником її

зовнішньополітичної діяльності. Залучення України в систему стратегічних відносин із провідними державами світу свідчить про значущість нашої країни як міжнародного актора.

Визначення Україною стратегічних партнерів має базуватися на напрямах стратегічного бачення розвитку країни, її національних інтересів і засобів їх реалізації. Водночас проблематика підходів до застосування цього інструмента вимагає активізації зусиль на дослідницькому та державному рівнях. Визначення підходів до стратегічного партнерства важливе також з огляду на потенційні можливості перетворення партнерських відносин на союзницькі.

Узагальнення міжнародного досвіду дає змогу використати усталені підходи для визначення партнерських стосунків стратегічними та напрацювати власні з урахуванням зростаючих вимог до посилення проблем безпеки. Використання такого гнучкого інструмента дає змогу використати допомогу ззовні для зміцнення міжнародного становища країни, відновлення економічного розвитку, розширення зовнішньоторговельних зв'язків та вирішення проблем безпеки. Стратегічне партнерство має стати механізмом посилення зовнішньополітичних позицій країни та реалізації рішень стратегічного спрямування.

Бібліографічний список:

1. Вовк В.М. Стратегічне партнерство Україна – США і проблема ядерної безпеки. URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/3388/1/StratehichneZpartnerstvoZvZzovnishniyZpolitytsi_1.pdf (дата звернення: 18.12.2021).
2. Толстов С.В. Феномен стратегічного партнерства в міжнародних відносинах XXI ст. URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/3388/1/StratehichneZpartnerstvoZvZzovnishniyZpolitytsi_1.pdf (дата звернення: 14.12.2021).
3. Герасимчук В.Г. Стратегічне партнерство: принципи, інструментарій, ефективність. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 61–66.
4. Парахонський Б., Яворська Г. Стратегічне партнерство України. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosini/strategichne-partnerstvo-ukraini-analitichna-zapiska> (дата звернення: 25.12.2021).
5. Чекаленко В.Д. Зміна парадигми стратегічного партнерства. *Інститут всевітньої історії Національної академії наук України*. URL: <https://ivinas.gov.ua/archive/zmina-paradyhmy-stratehichnoho-partnerstva.html> (дата звернення: 14.12.2021).
6. Анджапарідзе А. Стратегічне партнерство в зовнішній політиці України: теоретичний і практичний аналіз. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2010. Вип. 90. Ч. I. С. 77–83.
7. Жовква І.І. Моделі стратегічного партнерства. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2003. № 41. Ч. II. С. 32–38.
8. Чжао Хуашен. Российско-китайское стратегическое партнерство: от континентального к морскому. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/rossiysko-kitayskoe-strategicheskoe-partnerstvo-ot-kontinentalnogo-k-morskому/> (дата звернення: 18.12.2021).
9. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 року «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України № 392/2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0005525-20#Text> (дата звернення: 18.12.2021).
10. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 липня 2021 року «Про Стратегію зовнішньополітичної діяльності України»: Указ Президента України № 448/2021. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/4482021-40017> (дата звернення: 14.12.2021).
11. Шелест Г. Стратегічне партнерство без стратегії. Хто вони – стратегічні партнери України. URL: <http://prismua.org/wp-content/uploads/2021/11/Strategic-Partners.pdf> (дата звернення: 14.12.2021).
12. Хартія стратегічного партнерства Україна – США від 10 листопада 2021 року. URL: <https://mfa.gov.ua/news/hartiya-strategichnogo-partnerstva-ukrayina-ssha> (дата звернення: 14.12.2021).
13. Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії від 08.10.2020. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU20051Z.html (дата звернення: 15.12.2021).
14. Ржевська Н.Ф. Стратегічні прогнози щодо перспектив стратегічного партнерства для України. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2018. Вип. 137. С. 4–12.
15. Лезіна А.В., Андрійшина А.В. Актуальні напрями стратегічного партнерства України. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/32907> (дата звернення: 14.12.2021).

References:

1. Vovk V.M. (2016) Stratehichne partnerstvo Ukraina-SShA i problema yadernoi bezpeky [Ukraine-US Strategic Partnership and the Problem of Nuclear Security]. URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/3388/1/StratehichneZpartnerstvoZvZzovnishniyZpolitytsi_1.pdf (accessed 18 December 2021).
2. Tolstov S.V. (2016) Fenomen stratehichnoho partnerstva v mizhnarodnykh vidnosynakh XXI st. [The phenomenon of strategic partnership in international relations of the XXI century]. Available at: https://elibrary.ivinas.gov.ua/3388/1/StratehichneZpartnerstvoZvZzovnishniyZpolitytsi_1.pdf (accessed 14 December 2021).
3. Herasymchuk V.H. (2014) Stratehichne partnerstvo: pryncypy, instrumenta-rii, efektyvnist [Strategic partnership: principles, tools, efficiency]. *Economic Bulletin of the National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"*, no. 11, pp. 61-66.
4. Parakhonskyi B. Yavorska H. (2011) Stratehichne partnerstvo Ukrainy [Strategic partnership of Ukraine]. Available at: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosini/strategichne-partnerstvo-ukraini-analitichna-zapiska> (accessed 25 December 2021).
5. Chekalenko V.D. (2016) Zmina paradyhmy stratehichnoho partnerstva [The paradigm of strategic partnership changing]. *Website of the Institute of World History of the National Academy of Sciences of Ukraine*. Available at: <https://ivinas.gov.ua/archive/zmina-paradyhmy-stratehichnoho-partnerstva.html> (accessed 14 December 2021).
6. Andzhaparidze A. (2010) Stratehichne partnerstvo v zovnishnii politytsi Ukrainy: teoretychnyi i praktychnyi analiz [Strategic partnership in foreign policy Of Ukraine: theoretical and practical analysis]. *Current issues of international relations*, vol. 90, part I, pp. 77 -83.
7. Zhovkva I.I. (2003). Modeli stratehichnoho partnerstva [Strategic partnership models]. *Current issues of international relations*, no. 41, part II, pp. 32–38.
8. Chzhao Khuashen (2021) Rossiysko-kytaisckoe stratehicheskoe partnerstvo: ot kontynentalnogo k morskому [Russian-Chinese strategic partnership: from continental to nautical]. Available at: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/rossiysko-kitayskoe-strategicheskoe-partnerstvo-ot-kontinentalnogo-k-morskому/> (accessed 18 December 2021).
9. On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine of September 14, 2020 "On the National Security Strategy of Ukraine": Decree of the President of Ukraine № 392 / 2020. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0005525-20#Text> (accessed 18 December 2021).

10. On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine of July 30, 2021 "On the Strategy of Foreign Policy of Ukraine": Decree of the President of Ukraine № 448 / 2021. Available at: <https://www.president.gov.ua/documents/4482021-40017> (accessed 14 December 2021).
11. Shelest H. (2021) Stratehichne partnerstvo bez stratehii. Khto vony – stratehichni partnery Ukrainy [Strategic partnership without strategy. Who are they - strategic partners of Ukraine]. Available at: <http://prismua.org/wp-content/uploads/2021/11/Strategic-Partners.pdf> (accessed 14 December 2021).
12. Ukraine-US Strategic Partnership Charter of November 10, 2021. Available at: <https://mfa.gov.ua/news/hartiya-strategichnogo-partnerstva-ukrayina-ssha> (accessed 14 December 2021).
13. Agreement on Political Cooperation, Free Trade and Strategic Partnership between Ukraine and the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland 08.10.2020. Available at: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU20051Z.html (accessed 25 December 2021).
14. Rzhavska N.F. (2018) Stratehichni prohnozy shchodo perspektyv stratehichnoho partnerstva dlia Ukrainy [Strategic forecasts for the prospects of strategic partnership for Ukraine]. *Current issues of international relations*, no. 137, pp. 4–12.
15. Liezina A.V., Andriishyna A.V. (2020) Aktualni napriamy stratehichnoho partnerstva Ukrainy [Current directions of strategic partnership of Ukraine]. Available at: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/32907> (accessed 14 December 2021).

УДК 331.522

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-3>

Чернобай Л.І.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

Ясінська Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»

Кузів О.П.

студентка
Закладу вищої освіти «Український католицький університет»

Chernobay Liana

Candidate of Economic Sciences, Professor,
Professor at the Department of Management and International Entrepreneurship,
Lviv Polytechnic National University

Yasinska Tetyana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Management and International Entrepreneurship,
Lviv Polytechnic National University

Kuziv Olena

Student,
Ukrainian Catholic University

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ТРУДОВУ МІГРАЦІЮ З ВИКОРИСТАННЯМ БАГАТОРІВНЕВОГО ПІДХОДУ (НА ПРИКЛАДІ ВІДНОСИН УКРАЇНА – ПОЛЬЩА)

THE STUDY OF INFLUENCING FACTORS ON LABOR MIGRATION USING A MULTILEVEL APPROACH (ON THE EXAMPLE OF UKRAINE – POLAND RELATIONS)

У статті досліджено проблеми трудової міграції в контексті реалізації Цілі сталого розвитку 8 «Гідна праця та економічне зростання». Установлено, що трудова міграція є більш ефективною та може сприяти виконанню Цілі сталого розвитку 8, якщо вона розглядається як тимчасове явище і за нею слідує повернення трудових мігрантів на батьківщину. Досліджено чинники трудової міграції. Для аналізу чинників впливу на трудову міграцію застосовано трирівневий підхід, що відповідає концепції Сталого розвитку «Держава – Людина – Бізнес» (на прикладі відносин Україна – Польща), а саме: макrorівень – досліджено чинники впливу держави на основі Push and Pull теорії міграції; мезорівень – проаналізовано різницю в оплаті праці в Україні та Польщі за галузями економіки; нанорівень – обраховано та проведено порівняння витрат українського мігранта в Польщі та Україні.

Ключові слова: сталий розвиток, ринок праці, трудова міграція, оплата праці, трудові відносини.

В статье исследованы проблемы трудовой миграции в контексте реализации Цели устойчивого развития 8 «Достойный труд и экономический рост». Установлено, что трудовая миграция более эффективна и может способствовать выполнению Цели устойчивого развития 8, если она рассматривается как временное явление и за ней следует возвращение трудовых мигрантов на родину. Исследованы факторы трудовой миграции. Для анализа факторов влияния на трудовую миграцию применен трехуровневый подход, отвечающий концепции Устойчивого развития «Государство – Человек – Бизнес» (на примере отношений Украина – Польша), а именно: макроуровень – исследованы факторы влияния государства на основе Push and Pull теории миграции; мезоуровень – проанализирована разница в оплате труда в Украине и Польше по отраслям экономики; микроуровень – рассчитаны и сравнены расходы украинского мигранта в Польше и Украине.

Ключевые слова: устойчивое развитие, рынок труда, трудовая миграция, оплата труда, трудовые отношения.

The article researches the problems of labor migration in the context of the Sustainable Development Goal 8 "Decent Work and Economic Growth". It has been established that labor migration is more effective and can contribute to the Sustainable Development Goal 8 if it is considered a temporary phenomenon and is followed by the return of migrant workers to their homeland. Factors of labor migration are investigated. To analyze the factors influencing labor migration, a three-level approach is applied, which corresponds to the concept of Sustainable Development State-Human-Business (on the example of Ukraine-Poland relations). At the macro level, the factors of state influence based on the Push and Pull theory of migration are studied. According to Push and Pull theory, population migration is influenced by factors that displace people from their country of residence and factors that attract them to another country. These two groups of factors are considered on the example of the phenomenon of labor migration from Ukraine to Poland. As a result, it was concluded that the labor market of Ukraine has powerful economic, political, labor and social push factors that push the population to earn money abroad. These are low wages, lack of jobs, military conflict, high levels of corruption in government, low living standards, social protection and health care. At the meso level, the difference in wages in Ukraine and Poland by economic sectors is analyzed. It is established that despite the fact that salaries in Poland are much higher than in Ukraine, there is a list of jobs for which wages are close to Polish wages and allow representatives of these professions to work in the homeland without economic losses. At the nano level, a comparison of the costs of Ukrainian migrants in Poland and Ukraine was calculated and compared. From the calculations it was concluded that the cost of living in Poland exceeds the cost of living in Ukraine, which should be taken into account by migrant workers when deciding on migration. The application of a three-tier approach can serve as a basis for decision-making at each of these levels separately and in the State-Human-Business system as a whole.

Keywords: sustainable development, labor market, labor migration, wages, labor relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Участь України у глобальному процесі забезпечення сталого розвитку зумовила виконання вітчизняними державними органами влади широко-масштабної роботи з адаптування глобальних Цілей сталого розвитку до українських умов. Результатом такої роботи стала національна система цілей та завдань сталого розвитку. Серед них вагоме місце посідають завдання у рамках Цілі 8 «Гідна праця та економічне зростання». Реалізація вказаної цілі є особливо актуальною з огляду на гостроту міграційної проблеми в нашій країні, адже кризові явища продовжують супроводжуватися втратою робочих місць та масовою трудовою міграцією економічно активного населення до інших країн. Вирішення проблем трудової міграції в Україні та успішна реалізація завдань у рамках Цілі сталого розвитку «Гідна праця та економічне зростання» вимагають прийняття ефективних рішень. Процес прийняття таких рішень повинен базуватися на глибокому розумінні чинників трудової міграції, дослідження яких, з огляду на сказане вище, набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проголошення Цілей сталого розвитку ООН призвело до активного обговорення питань перетворення нашого світу в колі науковців, політиків, підприємців.

Створена національна система завдань та показників Цілей сталого розвитку містить 17 цілей та 86 національних завдань, що відображені в Національній доповіді «Цілі сталого розвитку: Україна» [1]. Їх передбачається реалізувати до 2030 р.

Що стосується проблем зайнятості, то в Національній доповіді передбачено реалізацію таких завдань, як [1]: підвищення рівня зайнятості населення; скорочення частки молоді, яка не працює, не навчається і не набуває професійних навичок; забезпечення надійних та безпечних умов праці для всіх працюючих, зокрема шляхом застосування

інноваційних технологій у сфері охорони праці та промислової безпеки.

Так, у Доповіді зазначається, що центральним об'єктом економіки держави повинна стати людина. Безпечна праця та отримувана за неї гідна заробітна плата мають задовольнити всі потреби людини з досягнення належних показників якості життя, добробуту і благополуччя. Досягнути цього дадуть змогу такі рекомендації Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [1]:

- поліпшення умов для ведення бізнесу, у т. ч. шляхом удосконалення регуляторних умов, спрощення процедури адміністрування податків;
- запровадження інструментів стимулювання пріоритетних видів економічної діяльності;
- створення стимулів для активізації технічної модернізації та інноваційної діяльності, у т. ч. приділення особливої уваги секторам із високою доданою вартістю і працемістким секторам;
- проведення орієнтованої на розвиток політики, яка сприяє продуктивній діяльності, створенню гідних робочих місць, інноваційній діяльності та заохочує розвиток малих і середніх підприємств;
- підвищення ефективності інноваційного розвитку регіонів;
- сприяння повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх жінок і чоловіків, а також захисту трудових прав і забезпеченню надійних і безпечних умов праці для всіх трудящих.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). З метою вирішення поставленої проблеми сформульовано таку ціль статті: застосувати тривірневий підхід до дослідження впливу трудової міграції на ринок праці країни походження мігрантів із використанням концепції Сталого розвитку «Держава – Людина – Бізнес» на прикладі України та Польщі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо умови, необхідні для повернення з-за кордону українських трудових мігрантів та їх працевлаштування в Україні як країні їх походження.

Нами запропоновано трирівневий підхід до проведення дослідження, що передбачає узгодження цілей у рамках системи «Людина – Держава – Бізнес», що повною мірою відповідає концепції Сталого розвитку.

1. Макрорівень: державна політика.

У сфері державної політики, що стосується регулювання трудових відносин громадян, основними регламентуючими документами є Кодекс законів про працю України та інші акти законодавства України, прийняті відповідно до нього (наприклад, закони України «Про оплату праці», «Про охорону праці», «Про відпустки», «Про зайнятість населення» та ін.). Трудові відносини громадян України, які працюють за кордоном, а також трудові відносини іноземних громадян, які працюють на підприємствах, в установах, організаціях України, регулюються Законом України «Про міжнародне приватне право».

Окрім цього, у Стратегічному плані діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільськогосподарства України на 2020–2024 рр. передбачено стратегічну ціль «Створення сприятливого для бізнесу інституційного середовища», одним із завдань якої є підвищення рівня зайнятості населення. У рамках даного завдання передбачено до 2024 р. [2]:

- досягнення рівня безробіття нижче 5%;
- підвищення рівня зайнятості населення працездатного віку до понад 70%;
- збільшення кількості найманих працівників до 10 700 тис осіб;

– підвищення середньої заробітної плати до 19 057 грн;

– зниження кількості неформально зайнятого населення до 3 000 тис осіб;

– збільшення санкцій за порушення законодавства про працю до 25%.

Відповідно до Push and Pull теорії, міграція населення відбувається під впливом чинників, які витісняють людей із країни їх перебування (push) та які притягують їх до іншої (pull). Розглянемо ці дві групи чинників на прикладі явища трудової міграції з України до Польщі, яка є основною країною – реципієнтом робочої сили з України. Наведено вартісні та рейтингові дані станом на 2020 рік (табл. 1).

Таким чином, із наведених у табл. 1 аналітичних даних можна зробити висновок, що на ринку праці України наявні потужні економічні, політичні, трудові та соціальні push-чинники, що витісняють населення на заробітки за кордон. Це, зокрема, низька заробітна плата, брак робочих місць, наявність військового конфлікту на Сході, високий рівень корумпованості державних структур, а також низький рівень життя, соціального захисту та медичного забезпечення. Разом із цим спостерігається низки чинників (pull), що приваблюють наших співвітчизників у Польщі. Окрім більш сприятливих економічних, політичних, трудових та соціальних чинників, сюди відносяться географічна близькість, безвізовий режим на 90 днів, мовна і ментальна спорідненість, а також незаконні можливості працювати неофіційно та понаднормовий робочий час.

Таблиця 1

Застосування теорії Push and Pull як інструменту оцінювання державної політики у сфері трудових відносин

Види чинників	Push-чинники з України	Pull-чинники до Польщі
Економічні	Низька заробітна плата (ЗП _{мін} = 5000 грн. = 807,75 зл.*) [3; 4]	Висока заробітна плата (ЗП _{мін} = 2600 зл.) [5]
	Високий рівень безробіття (8,88%)	Наявність вільних робочих місць (РБ = 3,47%)
	Економічна нестабільність	Стабільний розвиток економіки (щорічне зростання ВВП = бл.4,2%) [6]
		Помірна вартість проживання і харчування, в пор. з ін. країнами ЄС
Політичні	Наявність військового конфлікту	Політична стабільність
	Корумпованість владних структур (30 б.) [8]	Нижчий рівень корупції (58 б.) [8]
		Безвізовий режим з ЄС на 90 днів
Географічні		Географічна близькість
Трудові	Гірші умови праці та соціальне страхування (Мінімальна пенсія = 1769 грн.) [9]	Кращі умови праці (доступ до соціальних пільг, мінімальна пенсія = 9 430 грн.) [9]
		Можливість неофіційного працевлаштування
		Можливість працювати понаднормовий робочий час
Соціальні	Нижча якість життя (Індекс якості життя – 65 місце) [10]	Вища якість життя (Індекс якості життя – 36-е місце) [10]
	Менш доступна система охорони здоров'я	Доступна та високоякісна страхова система охорони здоров'я
Культурні		Мовна і ментальна спорідненість

* обмінний курс станом на 07.01.2020 – 6,19 грн/зл.

2. Мезорівень: бізнес.

Сьогодні визначальним чинником, що витісняє українців за кордон, залишається іноземна заробітна плата, яка здебільшого перевищує українську в декілька разів. Розглянемо порівняння середніх заробітних плат за економічними секторами в Україні та Польщі станом на кінець 2019 – початок 2020 р. (табл. 2).

Як бачимо з табл. 2, різниця у заробітних платах в Україні і Польщі залишається значною і станом на 2019 р. – початок 2020 р. становить у середньому 70%. Проте необхідно взяти до уваги, що наведені вище дані відображають середній показник для сектору економіки.

Якщо розглядати окремі галузі, то тенденція є такою, що розмір вітчизняних зарплат за деякими спеціальностями майже зрівнявся з рівнем Польщі. Окрім того, чим вищою є кваліфікація україн-

ського фахівця, тим менший розрив за доходами виникає з польським колегою. Проілюструємо це на прикладі деяких галузей національного господарства [13]:

Металургія. Середня зарплата по Федерації металургів України в грудні 2019 р. становила 18,4 тис грн на місяць (бл. 750 дол. США), а за окремими професіями – понад 40 тис грн, що позбавляє економічного сенсу міграцію до Польщі.

Медицина. Зарплата медичного працівника «Сінево» в Україні відрізняється від зарплати співробітника «Сінево» в Польщі лише на 20%. Наприклад, офіційна зарплата медсестри становить до 18 тис грн нетто.

Будівництво. Середня зарплата кваліфікованих співробітників на будівельному майданчику сягає 1–1,5 тис дол. США, що відповідає рівню зарплати у Польщі і Чехії («Інтергал-Буд»).

Таблиця 2

Рівень заробітних плат в Україні та Польщі за галузями економіки

Галузь народного господарства	Україна, грн [11]	Польща, зл. [12]	Польща, грн [4]	Різниця, % *, **	Аргумент [13]
Середня зарплата (брутто)	11103	5181	33573	+66.9	
Сільське, лісове та рибне господарство	9335	5361	34739	+73.1	
Промисловість	12373	5292	34292	+63.9	Металургія: сер. ЗП = 18,4 тис грн (грудень 2019); окр. професії > 40 тис грн
Будівництво	9324	5253	34039	+72.6	Інтергал-Буд: сер. ЗП = \$1–1,5 тис. Автомагістраль-Південь: ЗП операторів >=20 тис грн, зарплата інженерів >30 тис грн
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто	10985	5069	32847	+66.6	
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	11594	4615	29905	+61.2	ZAMMLER POLSKA Sp. z o. o.: мін. ЗП офісного працівника – 1000 євро (брутто), мінімальна зарплата водія – 1500 євро (брутто); сер. ЗП водія по Київській обл. – 15 тис грн (бл. 500 євро)
Тимчасове розміщування й організація харчування	5632	3775	24462	+77.0	
Інформація та телекомунікації	19387	9266	60044	+67.7	
Фінансова та страхова діяльність	20247	9114	59059	+65.7	
Операції з нерухомим майном	8679	5513	35724	+75.7	
Професійна, наукова та технічна діяльність	15825	7563	49008	+67.7	
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	9586	4067	26354	+63.6	
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	15531	6479	41984	+63.0	
Освіта	8811	5331	34545	+74.5	
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	7924	5152	33385	+76.3	Сінево: ЗП медсестри = до 18 тис грн нетто (різниця з Польщею – 20%)

*база порівняння – обсяг заробітної плати в Україні, грн

**напрямок відхилення: «+» – зростання, «-» – падіння

Будівництво доріг. У компанії «Автомагістраль-Південь» зарплати фахівців лише трохи нижчі від зарплат у Польщі. Зарплата у операторів дорожньо-будівельної техніки може перевищувати 20 тис грн, зарплата інженерного персоналу перевищує 30 тис грн.

Транспорт і логістика. Мінімальна зарплата офісного працівника в компанії ZAMMLER POLSKA Sp. z o. o. в Польщі – 1000 євро (брутто), мінімальна зарплата водія – 1500 євро (брутто). У Київській області водії у середньому отримують 15 тис грн (бл. 500 євро), тому різниця лишається суттєвою.

Отже, незважаючи на те що зарплати у Польщі й надалі є значно вищими від українських, існує перелік робіт, оплата праці за якими є конкурентною до польської заробітної плати і дає змогу представникам цих професій працевлаштовуватися на батьківщині без або з незначними економічними втратами.

3. Нанорівень: трудовий мігрант.

Розглянемо також рівень цін у Польщі та порівняємо середньомісячні витрати українського трудового мігранта у Польщі та альтернативні суми витрат на батьківщині. До уваги взято витрати у великих містах (Варшава – для Польщі та Київ – для України) на одну особу, що проживає в однокімнатній квартирі площею бл. 30 кв. м. Порівняння проведено, спираючись на такі базові потреби людини, як: 1) оренда житла; 2) продукти харчування, непродовольчі товари і послуги; 3) транспорт та 4) мобільний зв'язок (табл. 3). За базу порівняння взято витрати в Україні.

Як видно з розрахунків у табл. 3, вартість задоволення вищезазначених основних потреб у Польщі є на 24,16% вищою, ніж в Україні. Оренда однокімнатної квартири у великому місті Польщі (Варшава) на третину перевищує вартість оренди квартири відповідного розміру у столиці України (з урахуванням комунальних платежів). Проте якщо врахувати, що трудовий мігрант може володіти власною квартирою, то витрати на житло зводяться до вартості комунальних послуг. Також у Польщі житло може надаватися роботодавцем і обходитися дешевше.

Разом із цим варто зазначити, що витрати на продукти харчування, непродовольчі товари і послуги

та мобільний зв'язок у обох країнах знаходяться приблизно на одному рівні (різниця на користь Польщі становить +3,5% та -2,5% відповідно), тоді як вартість транспорту (місячного проїзного квитка на усі види транспорту із безлімітною кількістю проїздів) у Польщі є нижчою на 48,4%. Проте в Україні також пропонуються проїзні квитки з обмеженням кількості поїздок (46, 62, 92, 124). Наприклад, проїзний квиток на 62 поїздки на місяць обійдеться у 390 грн, що на 41,4% нижче від вартості проїзного квитка у Польщі.

Зобразимо також структуру витрат трудового мігранта у Польщі та в Україні. (рис. 1). Як бачимо, найбільшою статтею витрат є оренда житла (включно з комунальними послугами), що у Польщі становить 82,43% витрат, тоді як в Україні – 72,44%, тобто на 10% менше. Разом із тим на витрати на продукти харчування, непродовольчі товари та послуги у Польщі припадає менша частка, ніж в Україні – 12,49% проти 15,89%. На послуги мобільного зв'язку витрати приблизно однакові – трохи більше 1%, тоді як частка транспортних витрат в Україні значно вища і становить 10,19% проти 3,99% у Польщі.

Таким чином, із наведених розрахунків можна зробити висновок, що вартість життя у Польщі перевищує вартість проживання в Україні, що має бути враховано трудовим мігрантом під час вирішення питання про міграцію. Найбільшу категорію витрат в обох країнах становить оренда житла. Такі категорії витрат, як витрати на продукти харчування, непродовольчі товари та послуги і мобільний зв'язок в обох державах є приблизно однаковими. Що стосується витрат на транспорт, то вони у даному разі є значно вищими на батьківщині, проте, як зазначено вище, є можливості для вибору та зниження вартості залежно від потреб мігранта у транспорті.

На нашу думку, важливим у цьому контексті є питання наявності в українського трудового мігранта власного житла, оскільки в такому разі різниця між сукупними витратами в Україні та Польщі буде значно вищою. Ми припускаємо, що в частині випадків трудова міграція може бути економічно необґрунтованою з огляду на вартість проживання у країні спрямування міграції.

Таблиця 3

Дослідження та порівняльний аналіз витрат вітчизняного трудового мігранта у 2019 р.

№ з/п	Сфера потреб	Вартість у Польщі		Структура витрат, %	Вартість в Україні, грн	Структура витрат, %	Відхилення (варт.), %
		зл.	грн**				
1.	Оренда житла (+комунальні)	2000 +272,15	13860	82,43	7538 +1700***	72,44	+33,34
2.	Продукти харчування, непродовольчі товари і послуги	344,4 *	2101	12,49	2027	15,89	+3,5
3.	Транспорт	110	671	3,989	1300	10,19	-48,4
4.	Мобільний зв'язок	30	183****	1,09	187,5****	1,47	-2,5
5.	Разом	2756,55	16815	100	12752,5	100	+24,16

* minimum egzystencji – прожитковий мінімум без урахування витрат на житло

** Курс= 6,10 (Мінфін за даними НБУ станом на 2 грудня 2019 р.)

*** середня вартість комунальних послуг по Україні, 2019 р.

**** середнє арифметичне значення тарифу

Джерело: складено авторами за даними [14–20]

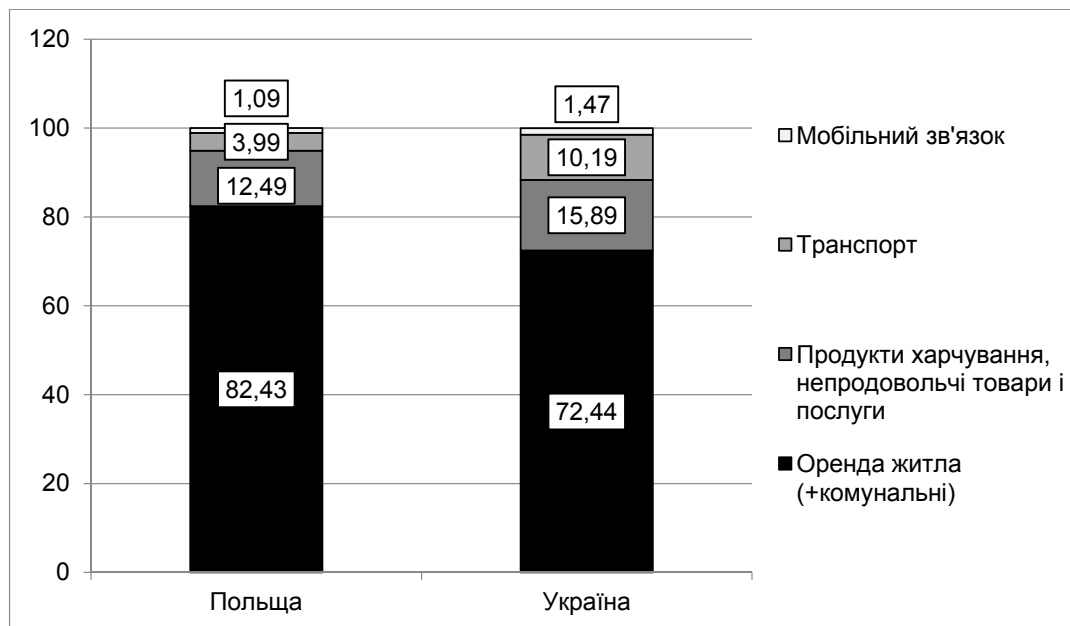


Рис. 1. Структура витрат трудового мігранта в Польщі та Україні

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Застосування трирівневого підходу може виступати підґрунтям для ухвалення рішень у сфері трудової міграції на кожному з наведених рівнів окремо та в системі «Держава – Людина – Бізнес» загалом. Ефективні рішення, своєю чергою, сприятимуть підвищенню ефективності трудової міграції шляхом забезпечення тимчасового характеру цього явища, яке завершуватиметься поверненням трудових мігрантів на батьківщину. У такому разі Україна отримуватиме переваги іноземного досвіду, знань та кваліфікацій, що матиме позитивний вплив на показники економічного зростання нашої держави.

Бібліографічний список:

1. Національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна». Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. 2017. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=938d9df1-5e8d-48cc-a007-be5bc60123b8&tag=TSiliStalogoRozvitku> (дата звернення: 19.11.2021).
2. Стратегічний план діяльності Міністерства економіки, торгівлі та сільського господарства України на 2020–2024 роки (актуалізований) / Міністерство економіки, торгівлі та сільського господарства України, 2020.
3. Розміри мінімальної заробітної плати. *Дебет Кредит*. URL: <https://services.dtki.ua/catalogues/indexes/2> (дата звернення: 19.11.2021).
4. Динаміка курсу PLN (польський злотий). *Міністерство фінансів*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/mbu/curr/pln/> (дата звернення: 19.11.2021).
5. У 2020 році мінімальна зарплата в Польщі суттєво зросте. *Все Тум*. 17.09.2019. URL: <http://vsetutpl.com/v-2020-rotsi-minimalna-zarplata-v-polschi-suttevo-zroste> (дата звернення: 19.11.2021).
6. Fredriksson Eglé. How Poland's 'golden age' of economic growth is going unreported. *View Euronews*. 25/06/2019. URL: <https://www.euronews.com/2019/06/25/how-poland-s-golden-age-of-economic-growth-is-going-unreported-view> (дата звернення: 19.11.2021).
7. Податкова система в Польщі. *UAIinKrakow*. 03.10.2019. URL: <https://uainkrakow.pl/podatkovasystemavpolschii/> (дата звернення: 01.12.2021).
8. Corruption perception Index 2020. *Transparency International*. URL: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl> (дата звернення: 01.12.2021).
9. Пенсія для заробітчан в Україні: на що можна розраховувати. *24tv*. 13.02.2021. URL: <https://economy.24tv.ua/pensiya-dlya-zarobitchan-ukrayini-shho-mozhna-rozrahovuvati> (дата звернення: 01.12.2021).
10. Quality of Life Index by Country 2020. *Numbeo*. URL: https://www.numbeo.com/qualityoflife/rankings_by_country.jsp?title=2020&displayColumn=0 (дата звернення: 01.12.2021).
11. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності по місяцях (архів). *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.html (дата звернення: 08.12.2021).
12. Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej w I półroczu 2020 r. *Główny Urząd Statystyczny*. Warszawa, Bydgoszcz, 2020.
13. Некращук О., Ільїн А. Зеленський мріє наздогнати Польщу за рівнем зарплат – що має зробити держава і скільки готовий платити бізнес. *НВ Бізнес*. 18.02.2020. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/serednya-zarplata-v-ukrayini-ta-polschchi-chi-stanut-voni-odnakovi-mriji-zelen-skogo-novini-ukrayini-50070077.html> (дата звернення: 08.12.2021).
14. Українці в Польщі: скільки заробляють, як витрачають та де шукають роботу. *Волинські новини*. 24.02.2020. URL: <https://www.volynnews.com/ua/news/all/ukrayintsi-v-polschchi-skilky-zarobliaiut-de-vytrachaiut-ta-ia-k-shukaiut-ro/> (дата звернення: 08.12.2021).
15. Прожитковий мінімум в Україні 2021. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/> (дата звернення: 08.12.2021).
16. Скільки стоять комунальні платежі за однокімнатною квартирою. *Easypay*. 14.11.2019. URL: <https://blog.easypay.ua/ru/skolko-stoyat-kommunalnyie-platezhi-za-od-nokomnatnuyu-kvartiru-2/> (дата звернення: 08.12.2021).
17. Informacja o poziomie i strukturze minimum egzystencji w 2019 r. (na podstawie danych średniorocznych). IPiSS, Warszawa, 30.03.2020. URL: https://www.ipiss.com.pl/aktualnosci_stale/min%C2%ADi%C2%ADmumsoc%C2%ADja%C2%ADne-i-min%C2%ADi%C2%ADmum-egzystencji (дата звернення: 08.12.2021).

18. Про встановлення тарифів на перевезення пасажирів і вартості проїзних квитків у міському пасажирському транспорті, який працює у звичайному режимі руху : Розпорядження виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації) від 05.03.2020 № 399. URL: https://kyivcity.gov.ua/npa/pro_vstanovlennya_tarifiv_na_posluzgi_z_perevezennya_pasazhiriv_i_vartosti_proznych_kvitykiv_u_miskomu_pasazhirskomu_transporti_yakiy_pratsyuye_u_zvichaynomu_rezhimi_rukhu/ (дата звернення: 08.12.2021).
 19. Алієв А. Держстат оприлюднив рейтинг вартості оренди квартир у різних містах України. *Кримські новини*. 14.01.2020. URL: <https://qha.com.ua/novosti-uk/derzhstat-oprylyudnyv-rejtyng-vartosti-orendy-kvartyr-u-ri-znyh-mistah-ukrayiny/> (дата звернення: 08.12.2021).
 20. Мобільний зв'язок «Київстар». 2019. URL: <https://kyivstar.ua/ru/mm/tariffs/archive/kscalls2019> (дата звернення: 08.12.2021).
- References:**
1. Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy (2017) *Natsionalna dopovid «Tsili Staloho Rozvytku: Ukraina»* [National Report "Sustainable Development Goals: Ukraine"]. Available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=938d9df1-5e8d-48cc-a007-be5b-c60123b8&tag=TSiliStalogoRozvitku> (accessed 19 November 2021).
 2. Ministerstvo ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy (2020) *Strategichniy plan diialnosti Ministerstva ekonomiky, torhivli ta silskoho hospodarstva Ukrainy na 2020-2024 roky (aktualizovanyi)* [Strategic Action Plan of the Ministry of Economy, Trade and Agriculture of Ukraine for 2020-2024 (updated)].
 3. Debet Kredyt (2020) *Rozmiry minimalnoi zarobitnoi platy* [The size of the minimum wage]. Available at: <https://services.dkt.ua/catalogues/indexes/2> (accessed 19 November 2021).
 4. Ministerstvo finansiv (2021) *Dynamika kursu PLN (polskyi zlotyi)* [Dynamics of the PLN (Polish zloty)]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/mbu/curr/pln/> (accessed 19 November 2021).
 5. Vse Tut (2019) *V 2020 rotsi minimalna zarplata v Polshchi suttevo zroste* [In 2020, the minimum wage in Poland will increase significantly]. Available at: <http://vsetutpl.com/v-2020-rotsi-minimalna-zarplata-v-polschi-suttevo-zroste> (accessed 19 November 2021).
 6. View Euronews (2019) *Fredriksson Eglé. How Poland's 'golden age' of economic growth is going unreported*. Available at: <https://www.euronews.com/2019/06/25/how-poland-s-golden-age-of-economic-growth-is-going-unreported-view> (accessed 19 November 2021).
 7. UAinKrakow (2019) *Podatkova systema v Polshchi* [Tax system in Poland]. Available at: <https://uainkrakow.pl/podatkovasystemavpolshchi/> (accessed 01 December 2021).
 8. Transparency International (2020) *Corruption perception Index 2020*. Available at: <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/index/nzl> (accessed 01 December 2021).
 9. 24tv (2021) *Pensiia dia zarobitchan v Ukraini: na shcho mozha rozrakhovuvaty* [Pension for workers in Ukraine: what to expect]. Available at: https://economy.24tv.ua/pensiya-dlya-zarobitchan-ukrayini-shho-mozha-golovni-novini_1532746 (accessed 01 December 2021).
 10. Numbeo (2020) *Quality of Life Index by Country 2020*. Available at: https://www.numbeo.com/qualityoflife/rankings_by_country.jsp?title=2020&displayColumn=0 (accessed 01 December 2021).
 11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021) *Serednia zarobitna plata za vydamy ekonomichnoi diialnosti po misiatsiakh (arkhiv)* [Average wages by type of economic activity by months (archive)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.html (accessed 08 December 2021).
 12. Główny Urząd Statystyczny (2020) *Zatrudnienie i wynagrodzenie w gospodarce narodowej w I półroczu 2020 r.* Warszawa, Bydgoszcz.
 13. Niekrashchuk O., Ilin A. (2020) *Zelenskyi mriie nazdohnaty Polshchu za rivnem zarplat – shcho maie zrobyty derzhava i skilky hotovyi platyty biznes* [Zelensky dreams of catching up with Poland in terms of salaries – what the state should do and how much business is willing to pay]. *NV Biznes*. Available at: <https://nv.ua/ukr/biz/economics/serednya-zarplata-v-ukrajini-ta-polshchi-chi-stanut-voni-odnakovi-mriji-zelenskogo-novini-ukrajini-50070077.html> (accessed 08 December 2021).
 14. Volynski novyny (2020) *Ukrayntsi v Polshchi: skilky zarobliaiut, yak vytrachaiut ta de shukaiut robotu* [Ukrainians in Poland: how much they earn, how they spend and where they look for work]. Available at: <https://www.volynnews.com/ua/news/all/ukrayntsi-v-polshchi-skilky-zarobliaiut-de-vytrachaiut-ta-iak-shukaiut-ro/> (accessed 08 December 2021).
 15. Ministerstvo finansiv (2021) *Prozhytkovyi minimum v Ukraini* [Subsistence level in Ukraine 2021]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/> (accessed 08 December 2021).
 16. Easypay (2019) *Skolko stoiat kommunalnye platezhy za odnokomnatnuiu kvartiru* [How much are utility bills for a one-room apartment]. Available at: <https://blog.easypay.ua/ru/skolko-stoyat-kommunalnye-platezhi-za-odnokomnatnuyu-kvartiru-2/> (accessed 08 December 2021).
 17. IPISS (2020) *Informacja o poziomie i strukturze minimum egzystencji w 2019r. (na podstawie danych średniorocznych)*. Warszawa. Available at: https://www.ipiss.com.pl/aktualnosci_stale/min%C2%ADi%C2%ADmum-soc%C2%ADjal%C2%ADne-i-min%C2%ADi%C2%ADmum-egzystencji (accessed 08 December 2021).
 18. Rozporządzenia wykonawczego orhanu Kyivskoi miskoi rady (Kyivskoi miskoi derzhavnoi administratsii) vid 05.03.2020 № 399 : *Pro vstanovlennia taryfiv na perevezennia pasazhyriv i vartosti proiznykh kvitykiv u miskomu pasazhyrskomu transporti, yakiy pratsiuie u zvychainomu rezhymy rukhu* [About establishment of tariffs for transportation of passengers and cost of travel tickets in the city passenger transport which works in a usual mode of movement]. Available at: https://kyivcity.gov.ua/npa/pro_vstanovlennya_tarifiv_na_posluzgi_z_perevezennya_pasazhiriv_i_vartosti_proznych_kvitykiv_u_miskomu_pasazhirskomu_transporti_yakiy_pratsyuie_u_zvichaynomu_rezhimi_rukhu/ (accessed 08 December 2021).
 19. Aliiev A. (2020) *Derzhstat opriylyudnyv reitynh vartosti orendy kvartyr u ri-znykh mistakh Ukrainy* [The State Statistics Service has published a rating of the cost of renting apartments in various cities of Ukraine]. *Krymski novyny*. Available at: <https://qha.com.ua/novosti-uk/derzhstat-opriylyudnyv-rejtyng-vartosti-orendy-kvartyr-u-ri-znyh-mistah-ukrayiny/> (accessed 08 December 2021).
 20. *Mobilnyi v'iazok Kyivstar 2019* [Kyivstar 2019 mobile communication]. Available at: <https://kyivstar.ua/ru/mm/tariffs/arhive/kscalls2019> (accessed 08 December 2021).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 331.101.262:332.1(477)

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-4>

Приймак В.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівського національного університету імені Івана Франка

Вишневська С.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівського національного університету імені Івана Франка

Трач А.І.

аспірант кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівського національного університету імені Івана Франка

Pryymak VasyI

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Information Systems in Management,
Ivan Franko National University of Lviv

Vyshnevskia Stefania

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Information Systems in Management,
Ivan Franko National University of Lviv

Trach Andri

Postgraduate student, Department of Information Systems in Management,
Ivan Franko National University of Lviv

ІНТЕНСИВНІСТЬ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

INTENSITY OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF UKRAINE

У статті обґрунтовано необхідність використання методів багатовимірної статистики для оцінювання інтенсивності розвитку людського капіталу. Вивчено підходи науковців до оцінювання рівня розвитку людського капіталу та обґрунтовано неможливість використання вимірюваних у шкалі порядку узагальнених показників для оцінювання інтенсивності розвитку цього капіталу. Для виконання цього оцінювання у роботі пропонується скористатися методами багатовимірної статистичного аналізу і розраховувати спеціально сконструйовані ланцюгові та базові інтегральні темпові індекси розвитку. Результати виконаного аналізу доцільно використати регіональним і загальнодержавним органам управління для вироблення стратегії розвитку регіонів, удосконалення розподілу державних фінансових ресурсів, підвищення рівня розвитку людського капіталу цих регіонів.

Ключові слова: людський капітал, рівень розвитку людського капіталу, регіон, інтенсивність розвитку, ланцюговий інтегральний темповий індекс розвитку, базовий інтегральний темповий індекс розвитку.

В статье обоснована необходимость использования методов многомерной статистики для оценки интенсивности развития человеческого капитала. Изучены подходы ученых к оценке уровня развития человеческого капитала и обоснована невозможность использования порядка обобщенных показателей, измеренных в шкале, для оценки интенсивности развития этого капитала. Для проведения данной оцен-

ки предлагается использовать методы многомерного статистического анализа и расчета специально разработанных цепных и базовых интегральных показателей темпа развития. Результаты анализа должны быть использованы региональными и национальными органами управления для разработки стратегии развития регионов, совершенствования распределения государственных финансовых ресурсов, повышения уровня развития человеческого капитала в этих регионах.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровень развития человеческого капитала, регион, интенсивность развития, цепной интегральный индекс темпов развития, базовый интегральный индекс темпов развития.

The article substantiated the need to use the methods of multidimensional statistics to assess the intensity of human capital development. Scientists' approaches to assessing the level of human capital development have been studied and the impossibility of using the order of generalized indicators measured in the scale to assess the intensity of development of this capital has been substantiated. To perform this assessment, it is proposed to use the methods of multidimensional statistical analysis and calculate specially designed chain and basic integrated pace indexes of development, which are a generalization of indicators of chain and base growth coefficients on multidimensional time series. The method of assessing the intensity of development of human capital of the region, which consists of two steps, is considered. At the first step, the primary indices of the rate of development of human capital are calculated, and on the second – the integral pace indices of its development. Moreover, the priority of primary indicators and the division of these indicators into stimulants and destimulants are taken into account. Using the method considered in the work, the value of chain and basic integrated pace indexes of human capital development in Ukraine and its regions for the period 2013–2019 was calculated. The results of the calculations showed that in Ukraine and most of its regions in 2014, compared to the previous year, the level of human capital development decreased, which may be the result of Russian military aggression in Crimea and eastern Ukraine. In the future, by 2017, the value of this generalized indicator increased and then began to decline again. The basic integrated pace index of human capital development for Ukraine in 2019 compared to 2013 was 1.06. The value of this indicator is more than one for this period was observed in 18 regions of Ukraine. The results of the analysis should be used by regional and national management bodies to develop a strategy for the development of regions, improve the distribution of state financial resources, and increase the level of human capital development in these regions.

Keywords: human capital, human capital development level, region, development intensity, chain integrated pace index of development, basic integrated pace index of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світова економічна система разом з економіками окремих країн постійно змінюється. Її розвиток відбувається переважно у прогресивному напрямі. Особливістю новітнього етапу її розвитку, який називають інформаційно-інтелектуальним, інноваційним чи знаннєвим, є розуміння людини як найголовнішого багатства держави, регіону чи окремого підприємства. Людський капітал, у формі якого реалізується потенціал людини, став визначальним чинником економічного зростання та прогресивного розвитку економіки кожної країни. На відміну від попередніх етапів економічного розвитку, на яких у конкурентній боротьбі перемагали ті суб'єкти господарювання, котрі ефективніше й оптимальніше використовували природні ресурси, визначальними сучасного етапу цього розвитку є інформація, людські знання та інновації.

У сучасних умовах розвитку економіки найприбутковішими інвестиціями є вкладення у людський капітал. Лише він може забезпечити поступову адаптацію господарства до глобалізації, інформатизації та інших змін. Він відіграє вирішальне значення у забезпеченні економічного зростання і є головним чинником ефективного функціонування будь-якої економічної системи на макро-, мезо- чи мікрорівні. У зв'язку із цим увага управлінських органів усіх рівнів має бути зосереджена на питаннях формування та розвитку людського капіталу, його ефективного використання у господарській діяльності, що неможливо реалізувати без достовірної інформації про його стан, періодичного оцінювання рівня його роз-

витку та швидкості зміни цього рівня. Цим зумовлена актуальність даного наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Зародки теорії людського капіталу спостерігаються ще в працях В. Петті, А. Сміта, А. Маршалла та багатьох інших науковців. Однак основні фундаментальні положення цієї теорії були розроблені американськими економістами, лауреатами Нобелівської премії з економіки Г. Беккером, Т. Шульцем та деякими іншими вченими. Українські науковці також доклалися до наукових досліджень із цієї проблематики. Серед них варто відзначити О. Амошу, О. Грішнову, С. Гринкевич, М. Долішнього, С. Злупка, А. Колота, Н. Кравченко, О. Кузьміна, Е. Лібанову, В. Мельничука, О. Новікову, У. Садову, Л. Семів, О. Стефанишин, А. Турила та ін. Наприклад, О.А. Грішнова у роботі [1] розглядає сутність людського, інтелектуального і соціального капіталу, виділяє найпроблемніші їх характеристики і пріоритетні напрями розвитку, досліджує зв'язок між цими капіталами на різних рівнях, порівнює ці види капіталу в нашій та інших країнах. У монографії [2] досліджено проблеми формування та продуктивного використання людського капіталу, пріоритети та важелів модернізації сфери соціально-трудових відносин, системи освіти та професійної підготовки, певні питання демографічної, соціальної та економічної політики в Україні. У статті [3] проаналізовано теоретичні підходи до питання класифікації людського капіталу, виокремлено основні види людського капіталу на рівні підприємства.

Окремі наукові праці присвячено застосуванню різних підходів до виконання аналізу людського капіталу певних господарських систем. Зокрема, у роботі [4] обґрунтовано актуальність наукових досліджень з оцінювання людського капіталу, проаналізовано літературні джерела, які стосуються такого оцінювання, запропоновано методичні основи комплексної оцінки людського капіталу працівника підприємства. У статті [5] пропонується вирішити розглянуте питання з використанням основних показників, за якими здійснюється визначення індексу людського розвитку та індексу людського капіталу у міжнародних порівняннях, досліджено рівень розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації за цими показниками. Статтю [6] присвячено розробленню концептуальної моделі регулювання розвитку людського капіталу та розрахункам інтегральних показників рівня розвитку цього капіталу із застосуванням таксономічного аналізу.

Однак опубліковані статті та інші наукові праці, які стосуються оцінювання рівня розвитку людського капіталу, не дають повного уявлення про тенденції розвитку цього капіталу, швидкість, з якою він змінюється в регіонах України, тому актуальними є наукові дослідження інтенсивності змін, які зазнає людський капітал регіонів нашої країни.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Виходячи зі сказаного, метою статті є визначення інтенсивності розвитку людського капіталу в регіонах України протягом останніх декількох років. Для досягнення цієї мети потрібно було виконати такі завдання: вибрати первинні чинники, які характеризують людський капітал регіону; запропонувати підхід до порівняльного аналізу інтенсивності розвитку людського капіталу в регіонах країни; виконати для визначених проміжків часу розрахунки відповідного інтегрального темпового індексу розвитку людського капіталу в регіонах України; узагальнити результати виконаних розрахунків і зробити відповідні висновки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вироблення ефективної політики регулювання розвитку людського капіталу регіону має ґрунтуватися на достовірній інформації про наявний стан цього капіталу. А враховуючи, що «людський капітал є реалізованою частиною трудового потенціалу, оскільки він виражає ті якості людини, які за певних обставин або приносять дохід, і виражаються у вигляді людського капіталу, або ж ні» [7], то, окрім указаної, загальнодержавним і регіональним керівним органам потрібна інформація про його використання.

Для міжнародних порівнянь рівня розвитку людського капіталу частково можна скористатися такими індексами, які розроблені провідними міжнародними організаціями: Індексом економіки знань, Індексом освіти, Індексом людського розвитку та Ключовими індикаторами ринку праці Міжнародної організації праці (МОП). Використання перших трьох індексів не дає точної оцінки людського капіталу, оскільки обмежується лише його освітньою компонентою, а індекс МОП охоплює лише показники ринку праці, залишаючи поза увагою інші складники. Тому з метою надання точної оцінки людського капіталу вченими

Всесвітнього економічного форуму та Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) було розроблено свої інтегральні індекси людського капіталу, які також мають певні недоліки (Індекс людського капіталу ОЕСР охоплює лише освітню компоненту, а Індекс людського капіталу Всесвітнього економічного форуму обмежується лише складниками освіти, досвіду, здоров'я та включає вплив зовнішнього середовища на дану економічну категорію) [8]. Окрім цього, для міжрегіональних порівнянь потрібно, що були наявними необхідні дані в регіональному розрізі, які не завжди є у відкритих джерелах інформації. Виходячи зі сказаного, очевидно є відсутність досконалого алгоритму розрахунку індексу оцінювання людського капіталу.

Формування та реалізація людського капіталу тісно пов'язані з місцем та часом, де це відбувається, тому потрібно розрізняти вивчення людського капіталу підприємства, регіону чи країни у цілому. Разом із цим треба урахувати особливий динамізм розвитку людського капіталу в сучасних умовах становлення економіки знань. Під час дослідження цього розвитку потрібно, зокрема, визначити швидкість змін людського капіталу, тобто оцінити інтенсивність процесів формування та використання цього капіталу. Складність цього завдання полягає у тому, що розвиток людського капіталу детермінують не один, а декілька первинних чинників, тому потрібно вивчати швидкості чи інтенсивності змін абсолютних величин певних первинних показників, оскільки вони в сукупності відображають темпи розвитку людського капіталу.

Для оцінювання вказаних характеристик деякого показника можна скористатися формулою обчислення ланцюгового чи базового коефіцієнта зростання

$$k_{ij}^{ls} = \frac{x_{ij}^l}{x_{ij}^s}, \quad (1)$$

або темпу його зростання у відсотках:

$$T_{ij}^{ls} = k_{ij}^{ls} \cdot 100, \quad (2)$$

де k_{ij}^{ls} і T_{ij}^{ls} – відповідно коефіцієнт і темп зростання j -го показника для i -го регіону в l -му періоді (моменті) часу щодо s -го періоду (моменту) часу; x_{ij}^l – значення j -го показника для i -го регіону за l -й проміжок (на l -й момент) часу. У разі коли значення $s = 0$, то знайдені коефіцієнти зростання будуть базовими, а коли $s = l - 1$ – ланцюговими.

Ураховуючи те, що людський капітал регіону визначається освіченістю і здоров'ям його населення, можливістю трудового потенціалу реалізувати свої здібності і компетенції в регіоні, а також деякими іншими характеристиками, то під час дослідження розвитку цього капіталу можна, наприклад, скористатися такими первинними показниками: робоча сила у віці 15–70 років (тис осіб) (x_1); кількість студентів в університетах, академіях, інститутах (до 2016/17 навчального року – вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації) на початок навчального року (тис осіб) (x_2); кількість студентів у коледжах, технікумах, училищах (до 2016/17 навчального року – вищі навчальні заклади I–II рівнів акредитації) на вересень даного року (тис осіб) (x_3); кількість дослідників, задіяних у

виконанні наукових досліджень і розробок (осіб) (x_4); кількість лікарів усіх спеціальностей на кінець року (осіб) (x_5); кількість хворих з уперше встановленим діагнозом активний туберкульоз (осіб) (x_6); частка домогосподарств, які мають доступ до послуг Інтернету вдома (відсотків) (x_7); кількість виявлених злочинів (випадків) (x_8). Усі з указаних первинних показників є стимуляторами (за збільшення величини яких рівень розвитку людського капіталу зростає) за винятком x_6 і x_8 , які є дестимуляторами (за збільшення величини яких рівень розвитку людського капіталу знижується).

Для вказаних показників за формулою (2) нами розраховано ланцюгові та базисні темпи їх зростання в Україні в розрізі років для періоду від 2013 до 2019 р. Результати розрахунків подано в табл. 1. Із табл. 1 видно, що серед показників-стимуляторів за досліджуваній період часу збільшення відбулося тільки для показника «частка домогосподарств, які мають доступ до послуг Інтернету вдома» (на 36,2%).

Величини всіх інших показників-стимуляторів і обох показників-дестимуляторів за цей час зменшилися. Найбільше таке зменшення відбулося для величини показника «кількість студентів у коледжах, технікумах, училищах». Якщо для показників-дестимуляторів таке зменшення позитивно впливає на зростання рівня розвитку людського капіталу, то для показників-стимуляторів, навпаки, – негативно. Звідси випливає неможливість оцінювання рівня розвитку людського капіталу чи його динаміки за допомогою багатьох часткових первинних показників, адже в математиці можна порівнювати між собою лише два числа, а не вектори чисел. Тому для вирішення розглянутого питання потрібно скористатись якимось з алгоритмів багатовимірної статистики і побудувати узагальнюючий (інтегральний) показник.

Слід зауважити, що сьогодні розроблено цілу низку таких алгоритмів [9; 10]. Започаткували їх розроблення і доклалися до використання та популяризації їх для економічних досліджень такі науковці, як Я. Чекановський [11], В. Букетинський, З. Гельвіг, У. Кролік, А. Смолук [12; 13], В. Плюта [14] та багато інших. Однак величини цих узагальнених показників вимірюють із використанням шкали порядку, згідно з якою можна визначити, поліпшився чи погіршився стан досліджуваного об'єкту з часом. Але визначити

інтенсивність змін, які відбуваються у цьому об'єкті, за допомогою вказаних узагальнених показників неможливо, тому x_j потрібні методи, які, по-перше, інтегрують первинні часткові показники в один узагальнюючий показник і, по-друге, дають можливість оцінити темпи зростання цього комплексного показника.

Алгоритм побудови такого узагальнюючого показника був запропонований у роботі [15] для оцінювання рівномірності економічного розвитку регіонів України. Візьмемо його за основу для вирішення нашого завдання: оцінювання інтенсивності розвитку людського капіталу регіонів України. Причому дещо модифікуємо цей алгоритм. Модифікація полягатиме у врахуванні пріоритетності використовуваних первинних показників і диференціації їх на стимулятори і дестимулятори.

Суть використовуваного нами методу полягає у побудові узагальнюючого показника, який назвемо інтегральним темповим індексом розвитку людського капіталу. Його величина показуватиме інтенсивність розвитку людського капіталу даного регіону чи країни у цілому в певному періоді часу (році) порівняно з іншим періодом часу (роком). Інший період часу може бути попереднім до розрахункового (тоді цей індекс будемо називати ланцюговим) або першим періодом (роком) у всьому досліджуваному проміжку часу (тоді цей індекс називатимемо базовим).

Розглянутий алгоритм складається з двох кроків. На першому кроці розраховуються первинні індекси темпів розвитку людського капіталу за формулою:

$$I_{ij}^{sl} = \left(\frac{x_{ij}^l}{x_{ij}^s} \right)^p, \quad (3)$$

де I_{ij}^{sl} – первинний індекс темпів розвитку людського капіталу i -го регіону ($i = \overline{1, I}$) в l -му періоді часу (році) ($l = \overline{1, T}$) щодо s -го періоду часу ($s = \overline{0, T}$), визначений за j -м первинним показником ($j = \overline{1, J}$); x_{ij}^l – величина j -го первинного показника ($j = \overline{1, J}$) для i -го регіону ($i = \overline{1, I}$) за t -й період часу ($t = \overline{1, T}$).

Тут I – кількість регіонів, J – кількість первинних показників, $T + 1$ – кількість проміжків часу. Період при $t = 0$ є базовим. Якщо j -й первинний показник є стимулятором, то у формулі (1) $p = 1$, а якщо дести-

Таблиця 1

Ланцюгові та базові темпи зростання деяких первинних показників в Україні за 2014–2019 рр., %

Показник	Ланцюгові темпи зростання						Базовий темп зростання (2019/2013)
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
x_1	95,7	90,8	99,4	99,4	100,4	100,7	87,8
x_2	87,1	95,4	99,6	97,2	99,4	95,8	75,7
x_3	85,4	91,6	94,4	96,0	95,8	86,8	59,0
x_4	91,8	92,0	99,7	93,2	97,0	88,7	67,6
x_5	90,2	100,2	100,3	99,7	99,7	99,5	89,6
x_6	87,8	93,6	97,5	94,4	96,9	96,9	70,9
x_7	100,0	105,0	106,5	110,7	102,8	107,0	136,2
x_8	99,7	110,2	105,7	88,4	93,0	91,3	87,1

Джерело: розраховано авторами на основі даних статистичних органів України

мулятором, то $p = -1$. Для розрахунку базових первинних індексів темпів розвитку людського капіталу у формулі (3) замість s підставляємо нуль, а ланцюгових – $(l - 1)$.

На другому кроці розглянутого алгоритму розраховуються ланцюгові та базові інтегральні темпові індекси розвитку людського капіталу за формулою:

$$I_i^{sl} = \sqrt[l]{\prod_{j=1}^J (I_{ij}^{sl} + 1)^{\alpha_j}} - 1, \quad (4)$$

де I_i^{sl} – інтегральний (базовий при $s = 0$ і ланцюговий при $s = l - 1$) темповий індекс розвитку людського капіталу i -го регіону в l -му періоді до s -го періоду; I_{ij}^{sl} – первинний індекс темпів розвитку соціально-економічних процесів i -го регіону ($i = \overline{1, I}$) в l -му періоді часу ($l = \overline{1, T}$) щодо s -го періоду часу ($s = \overline{0, T}$), визначений за j -м первинним показником ($j = \overline{1, J}$); α_j – коефіцієнт пріоритетності j -го первинного показника ($j = \overline{1, J}$), $\alpha = \sum_{j=1}^J \alpha_j$.

Використовуючи розглянутий алгоритм, за формулами (3)–(4) нами розраховано значення щорічних ланцюгових і базових інтегральних темпових індексів розвитку людського капіталу в регіонах України для

періоду від 2013 до 2019 р. у випадку $\alpha_j = 1$ ($j = \overline{1, 13}$). Ураховуючи інформацію з розглянутої проблематики у відкритих джерелах, для проведення аналізу разом із вісьмома розглянутими вище первинними показниками використано такі показники: середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників (грн); кількість випускників закладів професійної (професійно-технічної) освіти (тис осіб); витрати на виконання наукових досліджень і розробок (тис грн); кількість середнього медичного персоналу на кінець року (осіб); кількість бібліотек (одиниць), кожний з яких є стимулятором. Під час вибору первинних показників було враховано тільки ті з них, які найкраще відображають інтенсивність розвитку цього капіталу і значення яких стосовно регіонів України наявні у відкритих джерелах інформації. Окрім цього, кількість показників зведено до мінімуму для оптимізації самої процедури обчислень.

Результати розрахунків подано в табл. 2. Із табл. 2 видно, що рівень розвитку людського капіталу в Україні порівняно з попереднім роком знизився тільки у 2014 р. Щодо регіонів, то за цей період покращився людський капітал лише в м. Києві та Вінницькій і Дніпропетровській областях. Безумов-

Таблиця 2

Ланцюгові та базові інтегральні темпові індекси розвитку людського капіталу в Україні та її регіонах за 2014–2019 рр.

Назва регіону	Ланцюгові інтегральні темпові індекси						Базовий інтегральний темповий індекс (2019/2013)
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
Україна	0,95	1,00	1,00	1,05	1,03	1,00	1,06
Вінницька	1,02	0,98	1,04	1,05	1,05	0,97	1,13
Волинська	0,94	1,02	1,01	1,08	1,01	0,94	1,01
Дніпропетровська	1,01	1,02	1,04	1,05	0,99	1,00	1,16
Донецька	0,61	0,97	0,88	1,05	1,04	1,15	0,72
Житомирська	0,99	0,95	1,03	1,08	0,99	1,00	1,05
Закарпатська	0,96	1,03	1,07	1,02	1,03	1,00	1,13
Запорізька	0,96	0,98	1,02	1,08	1,05	1,02	1,16
Івано-Франківська	0,99	1,02	1,00	1,07	1,07	0,97	1,13
Київська	0,98	0,98	0,99	1,04	1,06	1,00	1,10
Кіровоградська	0,97	1,06	1,02	1,04	1,04	0,88	0,99
Луганська	0,74	0,90	1,00	1,06	1,03	1,02	0,82
Львівська	0,96	0,98	1,02	1,08	1,02	0,98	1,07
Миколаївська	0,92	0,99	1,06	1,04	1,00	0,94	0,96
Одеська	0,99	1,01	1,02	1,01	1,00	1,01	1,06
Полтавська	0,98	0,97	1,02	1,03	1,04	0,93	0,99
Рівненська	0,97	0,97	1,07	1,10	1,03	0,94	1,07
Сумська	0,98	0,97	1,04	1,03	1,01	0,92	0,98
Тернопільська	0,98	1,00	1,09	1,06	1,05	0,94	1,13
Харківська	0,99	0,97	0,99	1,07	1,03	0,99	1,06
Херсонська	1,00	0,96	1,06	1,05	1,03	0,97	1,10
Хмельницька	0,99	0,97	1,05	1,11	1,01	1,02	1,18
Черкаська	0,99	1,03	1,03	0,99	1,03	0,97	1,04
Чернівецька	0,98	1,01	1,12	1,03	1,04	0,97	1,20
Чернігівська	0,95	0,98	0,99	1,04	1,02	0,97	0,98
м. Київ	1,25	0,99	0,98	1,04	1,04	1,00	1,32

Джерело: розраховано авторами на основі даних статистичних органів України

но, це пов'язано з російською агресією в Криму і на Сході України.

Адже в 2014 р. відбулося суттєве збурення українського населення, економіки і суспільства у цілому. Воєнні дії і пов'язані із цим процеси вплинули на розвиток людського капіталу в Україні та її регіонах. Хоча далі ситуація почала незначно покращуватися. Найбільше значення ланцюгового інтегрального темпового індексу розвитку людського капіталу для України спостерігалось у 2017 р., а далі знову почало зменшуватися. Щодо регіонів, то величина цього показника від 2015 до 2019 р. була більшою від одиниці, відповідно у 8, 18, 24, 21 і 5 регіонах України.

Базовий інтегральний темповий індекс розвитку людського капіталу для України в 2019 р. порівняно з 2013 р. дорівнював 1,06. За цей період значення цього показника було більшим одиниці у вісімнадцятих регіонах нашої країни. Найбільше за цей час зростання рівня розвитку людського капіталу відбулося в м. Києві (величина цього базового інтегрального темпового індексу становила 1,32), Чернівецькій (1,20), Хмельницькій (1,18), Дніпропетровській (1,16), Запорізькій (1,16) і деяких інших областях. Тобто, незважаючи на російську агресію, рівень розвитку цього капіталу за цей період у більшості регіонів і загалом по країні зріс.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Використаний у роботі метод побудови базового і ланцюгового інтегрального темпового індексу розвитку людського капіталу дав змогу виконати аналіз інтенсивності розвитку цього капіталу в регіонах України протягом останніх кількох років. Результати виконаних розрахунків показали, що в Україні і більшості її регіонів у 2014 р. порівняно з попереднім роком рівень розвитку людського капіталу знизився, що може бути наслідком російської воєнної агресії в Криму і на Сході України. У подальшому до 2017 р. величина цього узагальненого показника збільшилася і далі почала знову знижуватися.

Розрахована величина базового інтегрального темпового індексу розвитку людського капіталу вказує на те, що в Україні в 2019 р. порівняно з 2013 р. рівень розвитку цього капіталу підвищився. Базовий інтегральний темповий індекс розвитку людського капіталу для України в 2019 р. порівняно з 2013 р. дорівнював 1,06. Значення вказаного показника більше одиниці за цей період спостерігалось у 18 регіонах України. Виконані дослідження дали змогу отримати більш повну інформацію про інтенсивність розвитку людського капіталу в Україні та її регіонах.

Бібліографічний список:

1. Грішнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*. 2014. № 1(7). С. 34–42.
2. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення : монографія. Житомир : Полісся, 2015. 564 с.
3. Петренко В.П. Класифікація людського капіталу підприємства як передумова його продуктивного використання. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 5. С. 234–238.

4. Турило А.М. Система оцінки людського капіталу працівника підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 9. С. 31–36.
5. Кузьмін О.Є. Оцінка рівня розвитку людського капіталу України в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 7–11.
6. Гринкевич С.С. Модель регулювання розвитку людського капіталу на основі таксономічного аналізу. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2015. Вип. 1. С. 59–65.
7. Давидюк Т.В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій. *Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки»*. 2009. № 1(47). С. 32–35.
8. Осійчук О.А. Проблеми інтегральної оцінки людського капіталу. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2014. Вип. 2. С. 226–231. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_37.
9. Приймак В.І. Математичні методи економічного аналізу. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 296 с.
10. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании. Москва : Финансы и статистика, 1989. 174 с.
11. Czekanowski J. Zarys metod statystycznych w zastosowaniu do antropologii. Warszawa, 1913. 190 p.
12. Bukietynski W. Uwagi o dyskryminacji zbiorow skonczo-nych. Wroclaw : Prace Naukowe WSE, 1969. Z. 21. 217 p.
13. Hellwig Z. The selection of a set of «core» indicators of socio-economic development. UNESCO, 1972. 117 p.
14. Pluta W. Przyczynek do grafowej metody klasyfikacji cech. Wroclaw : Prace Naukowe WSE, Z.33, 1972. 191 p.
15. Долишній М. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України. *Регіональна економіка*. 2002. № 2. С. 7–17.

References:

1. Ghrishnova O.A. (2014) Ljudskyj, intelektualnyj i socialnyj kapital Ukrainy: sutnistj, vzajemov'jazok, ocinka, naprjamy rozvytku [Human, intellectual and social capital of Ukraine: essence, interrelationship, assessment, directions of development]. *Social and labor relations: theory and practice*, no. 1 (7), pp. 34–42.
2. Melnychuk D.P. (2015) Ljudskyj kapital: priorytety modernizaciji suspilstva u konteksti polipshennja jakosti zhyttja naselennja [Human capital: priorities of modernization of society in the context of improving the quality of life of the population]. Zhytomyr: Polissja. (in Ukrainian)
3. Petrenko V.P. (2014) Klasyfikacija ljudsjkogho kapitalu pidpryjemstva jak peredumova jogho produktyvnogho vykorystannja [Classification of the human capital of the enterprise as a prerequisite for its productive use]. *Scientific bulletin of Kherson National University. Series of economic sciences*. Issue 5, pp. 234–238.
4. Turylo A.M. (2015) Systema ocinky ljudsjkogho kapitalu pracivnyka pidpryjemstv [The system of estimation of human capital of the employee of enterprises]. *Agrosvit*, no. 9, pp. 31–36.
5. Kuzmin O.Je. (2018) Ocinka rivnja rozvytku ljudsjkogho kapitalu Ukrainy v umovakh globalizaciji [Assessment of the level of human capital development in Ukraine in the context of globalization]. *Economy and state*, no. 4, pp. 7–11.
6. Ghrynkevych S.S. (2015) Modelj rehuljuvannja rozvytku ljudsjkogho kapitalu na osnovi taksonomichnogho analizu [Model of regulation of human capital development based on taxonomic analysis]. *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine: Sciences*. Ave. Lviv, pp. 59–65.
7. Davydjuk T.V. (2009) Trudovi resursy, trudovyj potencial, robocza syła, ljudskyj kapital: vzajemov'jazok kategorij [Labor resources, labor potential, labor force, human capital: the relationship of categories]. *Bulletin of ZHDTU. Series: Economic Sciences*, no. 1 (47), pp. 32–35.

8. Osijchuk O.A. (2014) Problemy integralnoji ocinky ljudskogo kapitalu [Problems of integrated human capital valuation]. *Bulletin of Socio-Economic Research*. Issue 2, pp. 226–231. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsed_2014_2_37.
9. Pryjmak V.I. (2009) Matematychni metody ekonomichnogo analizu [Mathematical methods of economic analysis]. Kyiv: Center for Educational Literature. (in Ukrainian)
10. Pljuta V. (1989) Sravnytel'nyj mnogomernyj analiz v ekonometrycheskom modelirovanii [Comparative multivariate analysis in econometric modeling]. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian)
11. Czekanowski J. (1913) Zarys metod statystycznych w zastosowaniu do antropologii [Outline of statistical methods in application to anthropology]. Warszawa. (in Poland)
12. Bukietynski W. (1969) Uwagi o dyskryminacji zbiorow skonczonych [Remarks on collective discrimination against the exhausted]. Wroclaw: Prace Naukowe WSE, Z. 21. (in Poland)
13. Hellwig Z. (1972) The selection of a set of "core" indicators of socio-economic development. UNESCO. (in France)
14. Pluta W. (1972) Przyczynek do grafowej metody klasyfikacji cech [Contribution to the graph method of classification of characteristics]. Wroclaw: Prace Naukowe WSE, Z. 33. (in Poland)
15. Dolishnij M. (2002) Pro rivnomirnistj ekonomichnogho rozvytku rehioniv Ukrajiny [On the uniformity of economic development of the regions of Ukraine]. *Regional economy*, no. 2, pp. 7–17.

УДК 338.43.02:004

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-5>

Матковський П.Є.

доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Сас Л.С.

доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри обліку і оподаткування
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Шеленко Д.І.

професор, професор кафедри теоретичної і прикладної економіки
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Matkovskyi Petro

Doctor of Economics,
Associate Professor, Professor at the Department of Accounting and Taxation,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

Sas Lliudmyla

Doctor of Economics,
Associate Professor, Professor at the Department of Accounting and Taxation,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

Shelenko Diana

Professor, Professor at the Department of Theoretical and Applied Economics,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ФОРМУВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ЛОГІСТИЧНИХ МАРШРУТІВ ДОСТАВКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ВІД ВИРОБНИКА ДО СПОЖИВАЧА У СИСТЕМІ БЮДЖЕТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FORMATION OF ELECTRONIC LOGISTIC ROUTES FOR THE DELIVERY OF AGRICULTURAL PRODUCTS FROM PRODUCER TO CONSUMER IN THE SYSTEM OF BUDGETING ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES

Обґрунтовано потребу в оптимізації логістичних процесів сільськогосподарської продукції, зокрема тих, які зосереджені на доставці продукції від дрібних виробників до кінцевих споживачів. Переконані, що дана ніша не зайнята, а також відсутній механізм налагодженої співпраці у цьому напрямі. Сучасний рівень розвитку систем управління базами даних, цифрових технологій сприяє не лише швидшому розвитку діджиталізації логістичних процесів, а й трансформації суспільного мислення та позитивного сприйняття необхідності, зручності, користі від опанування, впровадження й інтеграції дрібних і середніх приватних підприємств у систему електронних маршрутів. Розкрито базові складники побудови електронних логістичних маршрутів, окреслено вирішення проблем, пов'язаних із визначенням адреси кінцевого споживача, наведено аналогію з іншими торговельними Інтернет-майданчиками та сформульовано, як інтегровано ключові принципи логістичних процесів у пропонувану нами торговельну площадку perehid-4.com.ua.

Ключові слова: діджиталізація, аграрний сектор економіки, власники землі, облік, консалтинг, логістика, доставка продукції, інформаційна платформа.

Обоснована потребность в оптимизации логистических процессов сельскохозяйственной продукции, в частности сосредоточенных на доставке продукции от мелких производителей до конечных потребителей. Убеждены, что данная ниша не занята, а также отсутствует механизм налаженного сотрудничества в данном направлении. Современный уровень развития систем управления базами данных, цифровых технологий способствует не только скорейшему развитию диджитализации логистических процессов, но и трансформации общественного мышления и положительного восприятия необходимо-

сти, удобства, пользы от овладения, внедрения и интеграции мелких и средних частных предпринимателей в систему электронных маршрутов. Раскрыты базовые составляющие построения электронных логистических маршрутов, очерчены решения препятствий, связанных с определением адреса конечного потребителя, приведена аналогия с другими торговыми Интернет-площадками и сформулировано, каким образом интегрированы ключевые принципы логистических процессов в предлагаемую нами торговую площадку perehid-4.ua.

Ключевые слова: диджитализация, аграрный сектор экономики, собственники земли, учет, консалтинг, логистика, доставка продукции, информационная платформа.

Problematic issues related to the sale of products by local landowners and owners have been identified. At the same time, a significant share of imports of consumer products is justified. Opportunities for import substitution of products of the agricultural sector of the economy with the simultaneous establishment of the business sector in rural integrated territorial communities are outlined. It is investigated that several weaknesses are currently clearly identified for the established mechanism of sales of agricultural products in the chain from producer to final consumer. In addition to low financial literacy, lack of implementation of marketing principles, involvement of technological renewal of production processes, motivational factor, lack of consulting measures, etc., small agricultural producers need to be integrated into a modernized logistics system. The research presents a thesis about the key problem that exists today for the construction of electronic routes of product delivery – the lack of an address database of end users of products. Such a database was not formed by world leaders in trading platforms such as alibaba.com, aliexpress.com, domestic – Silpo, ATB and others. Their position is well-established and understandable for conservative reasons. However, we pursue a social goal – to establish the necessary components to motivate the development of entrepreneurship in rural communities. This, in turn, should minimize the existing multiple trade margins. It is determined that the starting point (manufacturer's address), online navigation and off-line navigation system such as google.maps and route endpoint (consumer address) are required to build an electronic route. The difficulty arises in reducing to a single accepted orderly and pre-approved classification of the address of all potential end users and producers. Such unification will provide an opportunity not only to optimize electronic routes, but also the opportunity to find a manufacturer, a service provider in a territory optimally distant from the customer. The first steps towards the digitalization of such processes are laid down in our developed online platform perehid-4.com.ua.

Keywords: digitalization, agricultural sector of the economy, landowners, accounting, consulting, logistics, product delivery, information platform.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Наявна система логістики функціонує за принципом: яким чином взяти товар від виробника, зрештою, від будь-якого жителя населеного пункту і доставити в будь-яку точку країни за адресою. Сформована, сприйнята суспільством сучасна система торгівлі – це рух товару від виробника до покупця. Її принциповий недолік: існує виробник, який, виробивши значну кількість товару, змушений продати його оптовій компанії, оптова компанія дрібнить до гуртівні обласної, гуртівня передає в роздрібну мережу і у роздрібній мережі купляє покупець. Нині присутні щонайменше три рівні торговельної націнки. Сьогодні всі Інтернет-магазини, якими володіють мережі роздрібної торгівлі на зразок «Сільпо», «Епіцентр», «Метро», прив'язані до останнього магазину, у якому проведено кількаразову націнку товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню питань щодо формування електронних маршрутів доставки сільськогосподарської продукції приділено багато уваги в окремих наукових працях: доповіді О. Піщуліної «Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти» [1], статті Г. Жекало «Цифрова економіка України: проблеми та перспективи розвитку» [2], доповіді Ю.О. Волощук «Напрями цифровізації аграрних підприємств» [3], науковому дослідженні Д.І. Шеленко «Прогнозування чистого прибутку та площі земель приватних підприємств» [4], статті

Ю.В. Максимів «Стратегічні виклики для сталого управління біоекономікою: запобігання конфлікту між ЦУР» [5], дослідженні У.С. Савків «Облікова інформація в системі управління підприємством» [6], статті В.В. Шкромиди «Оцінка показників динамізму корпоративної репутації в умовах поведінкової економіки» [7], статті І.Є. Галушак «Логістична карта на кільці мультимножин та її застосування в економічних моделях» [8], науковому дослідженні М.М. Мацоли «Роль інформаційного забезпечення в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств» [9], статті Р.І. Щура «Особливості формування сукупних доходів об'єднаних територіальних громад в Україні за сучасних умов трансформації системи державних фінансів» [10] та ін. Проте у вищезгаданих публікаціях обґрунтовується здебільшого доставка продукції від сільськогосподарських підприємств, тобто юридичних осіб, і практично не розкрито механізм формування та апробації логістики продукції від дрібних і середніх власників – господарів землі до кінцевих споживачів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою наукової праці є обґрунтування основних перешкод та виклад пропозицій щодо їх вирішення в ракурсі доставки сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача. Ключове завдання, яке постає при цьому, – здешевити логістику продукції, зробити її доступною, зручною за якісними та вартісними параметрами для жителів сільських територій та міст України, надавши цим самим ширші можливості, інтенсивність для розвитку підприємництва, мінімізувати націнку посередника між виробником і кінцевим споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Спершу нами проведено аналіз глобальної платформи Alibaba.com, у якій товарообіг за 2019 р. сягнув 14,5 трлн дол США [11]. Однак у вищезгаданій компанії виробник і споживач – це не квартира і будинок, а дещо інше. Першість у логістичних аспектах належить Alibaba, оскільки вона надає широкий спектр послуг, котрі тим чи іншим чином пов'язані з логістикою. У результаті пошуку покупця на продукцію виробника Alibaba пропонує мінімум десять запитів на купівлю товару. Продавець вибирає одного з них, наприклад того, який пропонує найвищу ціну. При цьому як тільки виникає потреба доставити продукцію до покупця, наприклад в Африку, Alibaba одразу надає широкий спектр пропозицій: контакти, адреси логістичних компаній, які готові здійснити доставку в Африку. Наступний забезпечуючий чинник – елемент страхування: якщо у продавця виникає підозра, що покупець не заплатить, Alibaba страхує ризик неоплати за поставлену продукцію. Такого роду забезпечуючі інструменти логістики і виконання функцій на висококласному рівні сприяють першості вищезгаданої компанії у зайнятому нею сегменті ринку. Однак ми пропонуємо дещо інший підхід на відміну від платформи Alibaba, який є доволі цікавим і здатен виділяти нашу Інтернет-платформу з-поміж інших, спершу на рівні України.

Власник Alibaba останні п'ять років анонсує: «Товар від виробника буде рухатися до покупця незабаром». Нас чекають електронні маршрути руху товарів. Сьогодні практично відсутні інструменти для створення електронних маршрутів. Для того щоб створити електронний маршрут, потрібна база даних по адресах. Щоб сформувати електронний маршрут – рух від точки А в точку Б, – сьогодні існує адреса точки А (виробника), але відсутня адреса точки Б (кінцевого споживача). Важливим інструментом при цьому є наявність такої адресної бази даних. Щоб розкрити цінність вищезгаданої адресної бази даних, спершу доречно провести аналогію із цінністю появи такого інструменту, як google.maps. Останній є ресурсом, де графічно зроблено фотографії з супутника будинків, вулиць і нанесено номери будинків. Поява та легкодоступність до такого ресурсу, як google.maps, надали можливість для створення тисяч різноманітних порталів: Uber.com, високоточна зброя, навігація тощо. Усім вищезгаданим сегментам основу надали google.maps. Однак вони зупинилися на номері будинку. Причому номери будинків на сільських територіях досі ще не нанесені повсюдно. Однак поява google.maps у тандемі з автономними мобільними телефонами мінімізувала унікальність минулого підходу до служби таксі. Сьогодні одного запиту клієнта за номером телефону з повідомленням адрес точки А і точки Б достатньо для того, щоб сформувати електронний маршрут. За схожим принципом і працює Uber.com.

Наступною перепоною в побудові нашої Інтернет-платформи є формування руху продукції сільського господарства не до магазину, а до кінцевого споживача. Постає завдання доцільності побудови електронного маршруту доставки одиничного товару

на відстань сотні кілометрів, мінімізуючи вартість доставки, наприклад одиничного продукту харчування. Для цього за аналогію взято схему системи електропостачання, де на розподільчих вузлах не сформовано націнки за транспортування, а проводиться оплата за виконану функцію розподілу. Добре відомою є схема передачі електроенергії від електростанції до споживача. Працівники електростанції не перепродують електроенергію, вони обслуговують маршрут. За аналогією працює «Укрпошта»: у мережі центрального відділення, обласних відділень, районного відділення, сільського відділення. Згадані відділення виключно сортують кореспонденцію, вони не проводять націнку на транспортування. Слід сформувати алгоритм, у результаті роботи якого товар сортуватиметься на окремих ділянках і при цьому не формувалася торгова надбавка (націнка). Ще однією аналогією є рух пасажирів. Для прикладу, 1000 осіб прибуло в м. Київ на вокзал, 50 із них вибрали маршрут у м. Івано-Франківськ, там п'ятеро з них вибрали маршрут у конкретний населений пункт, приїхавши в який вийшли на зупинці і розійшлися по домогосподарствам. Іншими словами, автостанція сортує пасажирів у м. Івано-Франківськ, гуртівня – сортує товари. Різниця – жодної. Існує єдина відмінність – у кілька раз гуртівня формує вищу торгову націнку порівняно з автостанцією, котра бере оплату за виконану послугу.

На нас чекає епоха, у якій незабаром наші оптові компанії стануть вокзалами, наші гуртівні стануть автостанціями і наші роздрібні магазини – зупинками. Однак сьогодні немає можливості побудувати маршрути за відсутності адреси точки Б серед уніфікованої бази даних. Існуюча база даних адрес прив'язана тільки до прізвища і до дати народження, однак адреси вказані по-різному. При цьому мільйони адрес звести до одного формату не вдалося жодній країні, окрім Естонії. Ми спробували уніфікувати базу даних у межах однієї територіальної громади. Така база даних дає можливість за адресою ідентифікувати прописаних. Керуючись цим, вдається прокласти електронний маршрут до точки Б, сформувати дотичні умови для побудови електронного маршруту. Вищезгадана розробка дає змогу сформувати конструктор, до якого згодом можна долучити ресурс «Замовляю товари». На розроблений нами Інтернет-платформі perehid-4.com.ua створено базу даних усіх фізичних і юридичних осіб із фільтром по території [12].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Обґрунтовано основоположні принципи побудови електронних маршрутів для доставки сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Визначено, що потенційними перевагами такої логістичної системи є мінімізація торговельної націнки, швидкість у транспортуванні, а торговельна онлайн-система забезпечить точку комунікації між виробником та споживачем.

Бібліографічний список:

1. Піщуліна О. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти : доповідь / Центр Разумкова. Київ, 2020. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення: 18.12.2021).

2. Жекало Г. Цифрова економіка України: проблеми та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2019. № 26. Ч. 1. С. 56–60. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/26_1_2019/12.pdf (дата звернення 18.12.2021).
3. Волощук Ю.О. Напрями цифровізації аграрних підприємств. *Ефективна економіка*. 2019. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/68.pdf.
4. Shelenko, D., Balaniuk, I., Sas, L., Malik, M., Matkovskiy, P., Levandivskiy, O., & Humeniuk, M. (2021). Forecasting of net profit and the area of land of private enterprises. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Vol. 43. № 4. P. 500–516.
5. Maksymiv Y., Yakubiv V., Pylypiv N., Hryhoruk I., Piatnychuk I., Popadynets, N. Strategic challenges for sustainable governance of the bioeconomy: preventing conflict between SDGs. *Sustainability*. 2021. № 13(15). P. 83–88.
6. Облікова інформація в системі управління підприємством / У.С. Савків, О.О. Григорів, П.Є. Матковський, Ю. Ціжмаю *Вісник Прикарпатського університету. Серія «Економіка»*. 2019. Вип. XIV. С. 236–240.
7. Shkromyda V., Gnatiuk T., Shkromyda N. Evaluation of Indexes of Dynamism of Corporate Reputation in Conditions of Behavioral Economy. *Corporate Reputation Review*. 2021. № 17. P. 83–88.
8. Halushchak I., Novosad Z., Tszizhma Y., Zagorodnyuk A. Logistic map on the ring of multisets and its application in economic models. *Mathematics and Statistics*. 2020. Vol. 8. Issue 4. P. 424–429.
9. Matsola S., Shelenko D., Matsola M. The role of information support in the management of foreign economic activities of enterprises. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 57. С. 72–75.
10. Melnyk V., Kriuchkov N., Shchur R. Peculiarities of forming total revenues of united territorial communities in Ukraine under current conditions of transforming the system of public finances. *Financial and Credit activity-problems of theory and practice*. 2020. Vol. 2 Issue 33. P. 215–222.
11. Alibaba Group. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Alibaba_Group (дата звернення: 18.12.2021).
12. Перехід-4. URL: <http://perehid-4.com.ua/> (дата звернення: 18.12.2021).
3. Voloshchuk Yu.O. (2019) Napriamy tsyfrovizatsii ahrarynykh pidpriemstv [Directions of digitalization of agricultural enterprises]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy]. (electronic journal), vol. 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2019/68.pdf (accessed 18 December 2021).
4. Shelenko D., Balaniuk I., Sas L., Malik M., Matkovskiy P., Levandivskiy O., Humeniuk, M. (2021) Forecasting of net profit and the area of land of private enterprises. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. vol. 43, no. 4, pp. 500–516.
5. Maksymiv Y., Yakubiv V., Pylypiv N., Hryhoruk I., Piatnychuk I., Popadynets N. (2021) Strategic challenges for sustainable governance of the bioeconomy: preventing conflict between SDGs. *Sustainability*, vol. 13, no. 15, pp. 83–88.
6. Savkiv U.S., Ghryghoghriv O.O., Matkovskiy P.Je., Cizhma Ju. (2019) Oblikova informacija v systemi upravlinnja pidpriemstvom [Accounting information in the enterprise management system] *Bulletin of Prykarpattia University Series Economics*, vol. 7, no 14, pp. 236–240.
7. Shkromyda V., Gnatiuk T., Shkromyda N. (2021) Evaluation of Indexes of Dynamism of Corporate Reputation in Conditions of Behavioral Economy. *Corporate Reputation Review*, vol. 3, no. 17, pp. 83–88.
8. Halushchak I., Novosad Z., Tszizhma Y., Zagorodnyuk A. (2020) Logistic map on the ring of multisets and its application in economic models. *Mathematics and Statistics*, vol. 8, no. 4, pp. 424–429.
9. Matsola S., Shelenko D., Matsola M. (2020) Rolj informacijnogho zabezpechennja v upravlinni ekonomichnoju dijajnistju pidpriemstv [The role of information support in the management of foreign economic activities of enterprises]. *Scientific journal Black Sea Economic Studies*, vol. 57, no. 71, pp. 72–75.
10. Melnyk V., Kriuchkov N., Shchur R. (2020) Peculiarities of forming total revenues of united territorial communities in Ukraine under current conditions of transforming the system of public finances. *Financial and Credit activity-problems of theory and practice*, vol. 2, no. 33, pp. 215–222.
11. Wikipedia free encyclopedia. *Alibaba Group* [Alibaba Group]. Available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/Alibaba_Group (accessed 18 December 2021).
12. *Perehid-4 2019* [Perehid-4 2019]. Available at: <http://perehid-4.com.ua/> (accessed 18 December 2021).

References:

1. Pishhulina O. (2020) *Cyfrova ekonomika: trendy, ryzyky ta socialjni determinanty* [Digital economy: trends, risks and social determinants]. Kyiv: Centr Razumkova. Available at: URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (accessed 18 December 2021).
2. Zhekalo H. (2019) *Cyfrova ekonomika Ukrainy: problemy ta perspektyvy rozvytku* [Digital economy of Ukraine: problems and prospects of development]. *Naukovyj visnyk*

УДК: 332.1.:338.2

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-6>

Петрик І.В.

доктор філософії з економіки,
асистент кафедри галузевого менеджменту
Навчально-наукового інституту управління
Маріупольського державного університету

Горобець К.О.

студентка
Навчально-наукового інституту управління
Маріупольського державного університету

Даценко М.Д.

студентка
Навчально-наукового інституту управління
Маріупольського державного університету

Petryk Iryna

Doctor of Philosophy in Economics,
Assistant at the Department of Industry Management
Educational and Scientific Institute of Management
Mariupol State University

Gorobets Katerina

Student
Educational and Scientific Institute of Management
Mariupol State University

Datsenko Maria

Student
Educational and Scientific Institute of Management
Mariupol State University

ОСОБЛИВОСТІ МІСЦЕВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

PECULIARITIES OF LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT OF AMALGAMATED HROMADAS (UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES)

У статті досліджуються особливості місцевого економічного розвитку об'єднаних територіальних громад, зокрема в розвинених країнах світу. Наведено головні етапи місцевого економічного розвитку, надано їх характеристику. Установлено, що під впливом глобалізаційних чинників формування місцевого економічного розвитку відбувається досі. Проаналізовано підходи до визначення місцевого економічного розвитку, виділено характерні риси. Досліджено особливості сучасної моделі місцевого економічного зростання розвинених країн світу. Зазначено, що привабливість місцевої економіки є індикатором її конкурентоспроможності, а головними рушійними силами економічного зростання є сталий розвиток та багатовекторність. Установлено, що в умовах глобалізаційних змін кожна громада повинна вибудовувати власну згущку стратегію розвитку з використанням дієвих механізмів та інструментів впливу.

Ключові слова: *місцевий економічний розвиток, децентралізація, глобалізація, локалізація, об'єднання територіальні громади, сталий розвиток.*

В статье исследуются особенности местного экономического развития объединенных территориальных общин, в частности в развитых странах мира. Приведены главные этапы местного экономического развития, дана их характеристика. Установлено, что под влиянием глобализационных факторов формирование местного экономического развития происходит до сих пор. Проанализированы подходы к определению местного экономического развития, выделены характерные его черты. Исследованы особенности современной модели местного экономического роста зарубежных стран мира. Отмечено, что привлекательность местной экономики является индикатором ее конкурентоспособности, а главными

движущими силами экономического роста выступают устойчивое развитие и многовекторность. Установлено, что в условиях глобализационных изменений каждая территориальная община должна выстраивать собственную гибкую стратегию развития с использованием действенных механизмов и инструментов влияния.

Ключевые слова: местное экономическое развитие, децентрализация, глобализация, локализация, объединенные территориальные общины, устойчивое развитие.

The article examines the features of local economic development of united territorial communities, in particular in developed countries. It is established that local economic development has passed certain stages of formation, they are characterized. The evolution of local economic development shows that the development of communities should be aimed at achieving sustainability – the balance of the three components of economic, social and environmental. The authors note that under the influence of globalization factors, the formation of local economic development is still taking place. Approaches to determining local economic development are analyzed. The characteristic features of local economic development are highlighted: dynamic process, not state; it takes into account the principle of partnership between government, community and business structures; depends on the activities of the community (or several communities) united one goal; the driving force of community development is the economy; the goal of local economic development is to meet the existing urgent needs of the community, as well as to increase the level and quality of its life, etc. The peculiarities of the modern model of local economic growth in the developed countries of the world are studied. Emphasis is placed on the fact that the modern model of local economic development is based on the relationship and interaction of knowledge and intelligence capital, linking a triad of concepts such as «globalization-innovation-competitiveness». The authors argue that the main goals of local development are the preservation and further expansion of local enterprises, creating favorable conditions for investment, innovation, human resources and human capital, the formation of cash flows in the community and more. The complexity and diversity of local economic development is due to the fact that this process requires a large number of specialists from different spheres, to promote consensus on issues in dialogue with them, to take into account their views in decision-making on territorial community development. It is established that in the context of globalization, each community must build its own flexible development strategy using effective tools and mechanisms of influence.

Keywords: local economic development, decentralization, globalization, localization, united territorial communities, sustainable development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Поява нових закономірностей та зміна рівнів відповідальності за локальний розвиток – результати впливу глобалізації світової економіки, що зумовило посилення ролі територіальних громад у соціально-економічному розвитку місцевих територій та країни. Завдяки процесу децентралізації та її реформам, які розпочалися в Україні в 2014 р. та тривають дотепер, відбулося перетворення територіальних громад з об'єкта на суб'єкт управління, що дало змогу не лише забезпечувати самостійно свою спроможність та вирішувати актуальні проблеми економічного, соціального, екологічного, інноваційного, інвестиційного та іншого характеру за рахунок використання дієвих механізмів та інструментів, а й вибудовувати гнучкий індивідуальний вектор розвитку тієї чи іншої громади. Отже, в умовах глобалізації конкурентоспроможність країни визначається та залежить від рівня конкурентоспроможності її локальних територій, у зв'язку з чим дослідження місцевого економічного розвитку, його особливостей, тенденцій є доцільним та актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню процесу децентралізації в Україні, його впливу на економічний розвиток об'єднаних територіальних громад приділяють увагу багато вітчизняних дослідників: В. Бурега, А. Круглашов [1], досліджували позитивні та негативні аспекти децентралізації влади в нашій державі; Я. Жаліло, В. Романова, О. Шевченко [2] аналізували результати провадження першого етапу децентралізації в Україні, визначали подальші перспективи розвитку;

С. Лубенець, О.Троян [3], В. Загурська-Антонюк [4] зосереджували увагу на головних тенденціях розвитку процесу децентралізації; економічному розвитку громад в умовах децентралізації приділяли увагу В. Пальчук [5], І. Сторонянська, Х. Патицька [6] та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз сучасних наукових доробків указує на зростаючий інтерес до дослідження становлення процесу децентралізації в Україні, проте існує потреба у вивченні особливостей його формування та подальшому розвитку під дією глобалізаційних чинників, а також дослідженні впливу на місцевий економічний розвиток з урахуванням досвіду розвинених країн.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За сучасних умов складниками нового економічного зростання є глобалізація та локалізація, які є нероздільними та взаємопов'язаними процесами. У зв'язку із цим конкурентоспроможність національної економіки прямо залежить від росту локальних територій, що й зумовлює необхідність дослідження місцевого розвитку об'єднаних територіальних громад.

Так, місцевий економічний розвиток (МЕР) почав формуватися на початку 50-х років ХХ ст. у таких країнах, як США, Канада та низці європейських країн (Польща, Чехія, Німеччина), набувши широкого розповсюдження в інших країнах у другій половині 70-х років. Умовно місцевий економічний розвиток можливо розділити на такі етапи, надавши їм характеристику (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи становлення та формування місцевого економічного розвитку

Назва етапу, часовий лаг	Характеристика
I етап (1950–1970 рр.) «промисловий розвиток» («гонитва за фабричними димарями»)	Зміцнення місцевого економічного розвитку відбувалося за рахунок залучення інвестиційних коштів, зокрема з метою створення нових великих промислових підприємств на своїй території та надання інвестору певних пільг (земельна ділянка, пільгові кредити, спрощенні умови ведення бізнесу). У цей період з'явилися перші промислові парки, посилювалася конкурентна боротьба між громадами за залучення інвесторів
II етап (1970–1990 рр.) «розвиток малих підприємств»	Малий бізнес – нова рушійна сила місцевого економічного розвитку, заходи з підтримки якого націлювалися на надання технічної допомоги, консультування операційної діяльності та управління. На протязі цього етапу була сформована «м'яка інфраструктура», до складу якої входили бізнес-центри, бізнес-інкубатори, центри розвитку підприємництва, обслуговувальні центри, а також набули поширення урядові програми з підтримки малих і середніх підприємств. Таким чином, на II етапі відбулася зміна вектору розвитку: з великих промислових підприємств на інші підприємства з різними видами економічної діяльності
III етап (1990–2000 рр.) «розширення бази економічного розвитку»	Особливість даного етапу – формування та впровадження інноваційних інструментів та механізмів місцевого економічного розвитку, зокрема використання державно-приватного партнерства, формування асоціацій громад, розвиток промислових кластерів. Приділяється увага екологічному зростанню та якості життя в громаді
IV етап (2000 р. – дотепер) «сталий економічний розвиток громад»	Сталий розвиток та багатовекторність – головні рушійні сили місцевого економічного зростання. В умовах глобалізаційних змін кожна громада вибудовує власну стратегію розвитку та використовує свої дієві інструменти та механізми

Джерело: складено авторами на основі [2, с. 14–15]

Отже, місцевий економічний розвиток пройшов певні етапи свого становлення, проте його формування у глобалізованому світі відбувається й досі. Еволюція місцевого економічного розвитку свідчить, що нині розвиток громад повинен бути націлений на досягнення сталості, тобто збалансованості трьох складників: економічного, соціального та екологічного.

Так, необхідність досягнення сталого розвитку регіонів та міст було зафіксовано у Ольборзькій хартії міст Європи в 1994 р., де зазначалося, що пошук власного шляху досягнення сталого розвитку з використанням наявного потенціалу – запорука їх зростання. В Україні МЕР започатковується лише з 2014 р. з початком реформи децентралізації відповідно до положень Європейської хартії місцевого самоврядування, які віднайшли відображення в державній Концепції реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади [8], законах України «Про співробітництво територіальних громад» [9] та «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [10], а також завдяки ухваленням змінам у Податковому та Бюджетному кодексах щодо фінансової децентралізації.

Слід зазначити, що станом на 2021 р. у законодавстві України юридично відсутні такі поняття, як «місцевий розвиток» чи «місцевий економічний розвиток», проте, незважаючи на реформу децентралізації в нашій державі, й досі використовують поняття «регіональний розвиток» [11], що зумовлено передусім наявністю на протязі значного проміжку часу високого рівня централізації державної влади та обмеженими можливостями територіальних громад впливати та визначати свій подальший розвиток. Так, у країнах із розвинутою економікою існує прямий взаємозв'язок між місцевим розвитком територі-

альних громад та місцевим економічним розвитком. У зв'язку із цим доцільно проаналізувати трактування термінів «розвиток», «регіональний розвиток», «місцевий економічний розвиток» (табл. 2).

Аналіз термінів (табл. 2) свідчить, що всі вони відображають певний процес, а не стан, проте поняття «МЕР» є значно ширшим, адже під час його трактування виділяють складові елементи, кінцеву мету та інструменти впливу. Так, значна кількість підходів до визначення МЕР зумовлена його складністю, багатогранністю, що дало змогу виділити такі характерні ознаки: по-перше, МЕР – це динамічний процес, а не стан; по-друге, місцевий розвиток відбувається з урахуванням принципу партнерства між владою, громадою та бізнес-структурами; по-третє, МЕР залежить від діяльності громади (або декількох громад), об'єднаних однією ціллю; по-четверте, рушійною силою розвитку громади є економіка; по-п'яте, мета МЕР – задоволення існуючих актуальних потреб у громаді, а також підвищення рівня та якості її життя тощо.

Складність та багатогранність місцевого економічного розвитку зумовлена також тим, що у цей процес необхідно залучати значну чисельність фахівців із різних галузей та сфер діяльності (управлінців, економістів, екологів, соціологів, інженерів, демографів тощо), сприяти досягненню консенсусу з проблемних питань у діалозі з ними, урахувати їхню точку зору під час прийняття рішень із розвитку територіальної громади.

Так, сучасна модель МЕР, яку використовують країни з розвинутою економікою, базується на взаємозв'язку та взаємодії капіталу знань та інтелекту, пов'язуючи між собою триаду таких понять, як «глобалізація», «інновація», «конкурентоспроможність». А головними цілями МЕР є збереження та подальше

Трактування термінів «розвиток», «регіональний розвиток», «місцевий економічний розвиток»

Визначення	Джерело
Розвиток – це процес перманентних перетворень та змін наявного стану суб'єкта у досконаліший стан із вищими параметрами якісних характеристик, які виникають як накопичений результат зростання відповідних кількісних показників	[7, с. 11]
Розвиток – процес, у результаті якого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого	[15]
Регіональний розвиток – процес соціальних, економічних, екологічних, гуманітарних та інших позитивних змін у регіонах	[11]
Регіональний розвиток – це економічна концепція, яка враховує взаємний вплив економічної діяльності та інтеграції ринків на територіально-географічні об'єкти	[16, с. 38]
Регіональний розвиток – складний багатоаспектний, багаторівневий процес якісної зміни простору, населення, господарства регіонів країни	[16, с. 8]
МЕР – це спільна діяльність влади, бізнесу та громади, метою якої є формування економічного потенціалу населеної місцевості для покращення економічного майбутнього і підвищення якості життя населення	[7, с. 11]
МЕР – це процес стратегічного партнерства, який допомагає прискорити темп зростання продуктивності (ключова економічна мета), стимулюючи інвестиції в нові та наявні підприємства з високим потенціалом до зростання і створюючи такі місцеві факторні умови, які тривалий час сприяють цьому зростанню. МЕР орієнтований на зростання добробуту і допомагає закласти основу національного процвітання	[7, с. 11]
МЕР – це процес, у якому державні та місцеві органи влади, бізнес і неурядові (громадські) організації працюють разом задля створення кращих умов для економічного зростання і додаткової кількості робочих місць	[7, с. 11]
МЕР – це спільна робота місцевих людей заради досягнення сталого економічного зростання, яке принесе економічні вигоди та покращення якості життя для всіх членів громади. Громада у цьому контексті визначається як місто, міська агломерація чи регіон країни	[12]
МЕР є діяльністю підприємств, органів місцевого самоврядування та інших зацікавлених сторін, спрямованою на максимізацію економічних ресурсів громади. МЕР підвищує добробут, можливості працевлаштування та якість життя громадян	[13]
МЕР – це постійна синергія дій бізнес-спільноти, влади, громадянського суспільства та наукових кіл	[14]

Джерело: складено авторами на основі [7; 11–16]

розширення місцевих підприємств, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, розвитку інновацій, кадрового потенціалу та людського капіталу, формування потоків грошових коштів у громаді тощо.

Ми вважаємо, що саме суб'єкти господарської діяльності, зокрема підприємства, організації, фірми, які розташовані на території та створюють додаткову додану вартість, і визначають рівень конкурентоспроможності громади. Тоді як інвестиційна привабливість місцевої економіки є індикатором її конкурентоспроможності, а конкурентна боротьба між громадами за залучення інвестицій, запозичення нових технологічних рішень, інновацій, створення нових робочих місць, використання сучасних методів управління тощо виступає рушійною силою МЕР. Для зростання економічного розвитку громаді необхідно формувати інфраструктуру, створювати діловий клімат та сприяти налагодженню співпраці як у межах громади, так і між ними.

Для планування розвитку місцевої економіки необхідно використовувати відповідні принципи, зокрема застосовувати системний підхід до розвитку громади, налагоджувати співпрацю, створювати партнерства, бути гнучкою в динамічних умовах ринкового середовища, постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності, розробляти дієві програми та заходи з розвитку тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. МЕР є результатом впливу глобалізаційних процесів. В Україні становлення МЕР розпочалося в 2014 р. та триває й досі, тоді як у країнах із розвинутою економікою він почав формуватися ще в 50–70-х роках ХХ ст. Економічний розвиток громад є складним та багатогранним, адже для його реалізації необхідно залучати значну чисельність фахівців із різних галузей та сфер, сприяти досягненню консенсусу з проблемних питань у діалозі з ними, урахувати їхню точку зору під час прийняття важливих управлінських рішень. Модель МЕР країн із розвинутою економікою ґрунтується на взаємозв'язку та взаємодії капіталу знань та інтелекту, а головними цілями є збереження та подальше розширення місцевих підприємств, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, розвитку інновацій, кадрового потенціалу та людського капіталу, формування потоків грошових коштів у громаді тощо. На нашу думку, Україні необхідно взяти за основу сучасну модель місцевого розвитку, проте кожній громаді необхідно вибудовувати власну, спираючись на наявний потенціал, а також уміти перебудовувати стратегію розвитку в мінливих умовах навколишнього середовища.

У подальших дослідженнях автори планують сформулювати модель економічного розвитку Донецької територіальної громади з урахуванням її наявного потенціалу.

Бібліографічний список:

1. Круглашов А., Бурега В. Здобутки і труднощі в реалізації децентралізації влади в Україні. *Аспекти публічного управління*. 2021. № 9(2).
2. Жаліло Я.А., Шевченко О.В., Романова В.В. Децентралізація влади: порядок денний на середньострокову перспективу : аналітична доповідь. Київ : Національний інститут стратегічних досліджень, 2019. 115 с.
3. Лубенець С.А., Троян О.А. Тенденції децентралізації публічної влади в Україні. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 2. С. 86–89.
4. Загурська-Антонюк В.Ф. Сучасні тенденції децентралізації державної влади та їх реалізація в Україні. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2019. № 2.
5. Пальчук В. Розвиток економічного потенціалу громад у рамках реформи з децентралізації. *Україна: події, факти, коментарі*. 2018. №11. С. 38–50.
6. Сторонянська І.З., Патицька Х.О. Адміністративно-фінансова децентралізація: цілі реформи та результати першого етапу. *Регіональна економіка*. 2019. № 1. С. 3–13.
7. Васильченко Г., Парасюк І., Єременко Н. Планування розвитку територіальних громад : навчальний посібник. Київ : Вісник, 2015. 256 с.
8. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (дата звернення: 08.12.2021).
9. Закон України «Про співробітництво територіальних громад». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text> (дата звернення: 08.12.2021).
10. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 14.05.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> (дата звернення: 07.12.2021).
11. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 05.02.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text> (дата звернення: 04.12.2021).
12. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата звернення: 02.12.2021).
13. Cleveland State University. URL: <https://www.csuohio.edu/> (дата звернення: 02.12.2021).
14. МакМаллін К. Місцевий економічний розвиток – це постійна синергія дій бізнес-спільноти, влади, громадянського суспільства та наукових кіл. URL: <http://pleddg.org.ua/ua/2016/kent-makmallin/> (дата звернення: 06.12.2021).
15. Академічний тлумачний словник української мови. URL: <http://sum.in.ua/s/rozvytok/> (дата звернення: 01.12.2021).
16. Мезенцев К.В., Підгрушний Г.П., Мезенцева Н.І. Регіональний розвиток в Україні: суспільно-просторова нерівність і поляризація : монографія. Київ : Принт Сервіс, 2014. 132 с.

References:

1. Kruglashov A., Burega V. (2021) Zdobutki i trudnoshchi v realizacii decentralizacii vladi v Ukraini. *Aspekti publichnogo upravlinny*, no. 9 (2).
2. ZHalilo Ya.A., SHevchenko O.V., Romanova V.V. (2019) Decentralizaciya vladi: poryadok dennij na serednostrokovu perspektivu: analitichna dopovid. Nacionalnij institut strategichnih doslidzhen'. Kyiv. 115 p.
3. Lubenec S.A., Troyan O.A. (2020) Tendencii decentralizacii publichnoi vladi v Ukraini. *Yuridichnij naukovij elektronnij zhurnal*, no. 2, pp. 86–89.
4. Zagurs'ka-Antonyuk V.F. (2019) Suchasni tendencii decentralizacii derzhavnoi vladi ta ih realizaciya v Ukraini. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok*, no. 2.
5. Pal'chuk V. (2018) Rozvytok ekonomichnogo potencialu gromad u ramach reformi z decentralizacii. *Ukraina: podii, fakti, komentari*, no.11, no. 38–50.
6. Storonyans'ka I.Z., Patich'ka H.O. (2019) Administrativno-finsova decentralizaciya: cili reformi ta rezul'tati pershogo etapu. No. 1, pp. 3–13.
7. Vasil'chenko G., Parasyuk I., Eremenko N. (2015) Planuvannya rozvitku teritorial'nih gromad: navchal'nij posibnik dlya posadovih osib miscevoogo samovryaduvannya. Kyiv: TOV «Pidpriemstvo «Vienej». 256 p.
8. Pro skhvalennya Konceptii reformuvannya miscevoogo samovryaduvannya ta teritorial'noi organizacii vladi v Ukraini. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80#Text> (accessed 08 December 2021).
9. Zakon Ukraini «Pro spivrobitnictvo teritorial'nih gromad». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text> (accessed 08 December 2021).
10. Zakon Ukraini «Pro dobrovilne ob'ednannya teritorial'nih gromad» vid 14.05.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text> (accessed 07 December 2021).
11. Zakon Ukraini «Pro zasadi derzhavnoi regionalnoi politiki» vid 05.02.2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text> (accessed 04 December 2021).
12. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (accessed 02 December 2021).
13. Cleveland State University. URL: <https://www.csuohio.edu/> (accessed 02 December 2021).
14. Kent MakMallin. Miscevij ekonomichnij rozvytok – ce postijna sinerhiya dij biznes-spil'noti, vladi, gromadyans'ko-go suspil'stva ta naukovih kil. URL: <http://pleddg.org.ua/ua/2016/kent-makmallin/> (accessed 06 December 2021).
15. Akademichnij tlumachnij slovník ukrains'koi movi. URL: <http://sum.in.ua/s/rozvytok/> (accessed 01 December 2021).
16. Mezencev K.V., Pidgrushnij G.P., Mezenceva N.I. (2014) Regionalnij rozvytok v Ukraini: suspilno-prostorova nerivnist i polarizaciya: monografiya. Kyiv: DP «Print Servis». 132 p.

Прусвітла О.В.

кандидат економічних наук
Дніпровського державного технічного університету

Prysvitla Oksana

Candidate of Economic Sciences,
Dniprovsky State Technical University

РОЛЬ НАУКОВИХ ПАРКІВ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

THE ROLE OF SCIENCE PARKS IN THE FORMATION OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

У статті аналізуються стан та проблеми діяльності наукових парків в Україні як складової частини національної інноваційної системи. Визначено правові засади організації та діяльності наукових парків, розглянуто положення чинного законодавства, що мають сприяти розвитку їхньої діяльності як структурного елемента інноваційної економіки. Визначено проблеми провадження інноваційної діяльності як такої в Україні та проблеми, характерні для діяльності саме наукових парків. Визначено, що наукові парки можна умовно звести до трьох моделей: американської (США, Великобританія), японської (Японія) і змішаної (Франція, Німеччина). З огляду на те, що будь-яка прогресивна зміна певним чином є похідною від відповідного наукового базису, нагальною постає проблема визначення ролі наукових парків у становленні інноваційної економіки України, оцінки можливостей для їх посилення та прогресу.

Ключові слова: наукові парки, міжнародний досвід, інноваційний розвиток, американська модель, японська модель, змішана (європейська) модель.

В статье анализируются состояние и проблемы деятельности научных парков в Украине как составляющей национальной инновационной системы. Определены правовые принципы организации и деятельности научных парков, рассмотрены положения действующего законодательства, способствующие развитию их деятельности как структурного элемента инновационной экономики. Проанализировано, что научные парки можно условно свести к трем моделям: американской (США, Великобритания), японской (Япония) и смешанной (Франция, Германия), каждая из которых имеет свои характерные особенности. Учитывая, что любое прогрессивное изменение определенным образом является производным соответствующего научного базиса, насущной является проблема определения роли научных парков в становлении инновационной экономики Украины, оценка возможностей для их усиления и прогресса.

Ключевые слова: научные парки, международный опыт, инновационное развитие, американская модель, японская модель, смешанная модель (европейская).

The essence, main tasks, and purposes of science parks are highlighted in the article as one of the effective means of improving innovation development and the peculiarities of their functioning in Ukraine. The state does not often pay much attention to the national innovation system, and innovation becomes a business. Aside from the fact, business rarely needs to innovate in the production process if the government has protectionist policies. However, in recent years, there has been a tendency towards the growth of national innovation systems in the conditions of globalization development. The main problem is that countries with developing economies can either try to build their innovation system, expanding this chain of "education/science – business state" or remain a consumer of the products of foreign innovation systems. The development of science parks in Ukraine has become a powerful impetus for understanding the essence of innovation, innovation activity, innovation process, and national innovation system in the scientific and educational community. The article defines the legal principles of the organization and operation of science parks and considers the provisions of the current legislation that promote the development of their activities as a structural element of the innovation economy. However, weak state institutions, unfavorable environment for innovative business hinder the disclosure of entrepreneurial potential, create obstacles to the commercialization of innovation and its impact on GDP growth. The problems of carrying out the innovative activity in Ukraine and the characteristic activity problems of science parks are determined. Unequivocally that science parks can be divided into three models: American (USA, UK), Japanese (Japan) and mixed (France, Germany), each of which has its characteristics. Considering that any progressive change in a certain way is derivative of the corresponding scientific basis, the urgent problem is to determine the role of science parks in the formation of the innovative economy of Ukraine, to assess the possibilities for their strengthening and progress. (ще речення)

Keywords: science parks, international experience, innovation development, American model, Japanese model, mixed (European) model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У формуванні інноваційної моделі розвитку економіки одну з ключових ролей відіграє інноваційна інфраструктура. Найбільш поширеною концепцією, яка є головним економічним інструментом прискорення НТП, є технопаркова концепція розвитку. У країнах Європи створення наукових парків бере свій початок із п'ятдесятих років минулого століття. За цей період часу вони змінювалися, вдосконалювалися, змінювалася їхня структура. Але для України поняття створення організаційних структур, таких як науковий парк, є відносно новим. У червні 2009 р. Президентом України було підписано Закон України «Про наукові парки» [1]. Разом із тим в Україні за роки незалежності наука втратила функції впливу на соціально-економічний розвиток, про що свідчать дані Глобального рейтингу конкурентоспроможності, складеного Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ). Так, за показником Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) у 2019–2020 рр. Україна посіла лише 85-е місце (зі 141 досліджуваної країни світу) і залишається найменш конкурентоздатною в регіоні Західної та Східної Європи. За показником Індексу інновацій (The Global Innovation Index 2020) Україна посіла 45-е місце (зі 131 країни світу). Україна хоча й є країною з високим потенціалом інноваційного розвитку, суттєво поступається рівнем розвитку країнам Європейського регіону, як за інноваційністю, так і за рівнем доходів (2-е місце після В'єтнаму в групі країн із рівнем доходів нижче середнього). Сильні боки України пов'язані з рівнем освіти (23-е місце), знаннями та технологіями (25-е місце), кваліфікацією (якістю) людського капіталу (39-е місце) [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідження проблем розвитку наукових парків здійснюються багатьма українськими і зарубіжними науковцями, серед них – В. Андріанов (теоретичні основи наукових парків) [3], В.І. Ляшенко, А.І. Землянкін, І.Ю. Підоричева, Т.Ф. Бережна (інфраструктура наукових парків) [4]. Також в українській науковій періодиці питанням вивчення досвіду зарубіжних країн щодо сприяння розвитку науково-технологічних парків приділили увагу О. Саліхова [5], С. Товканець та А. Товканець [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз та обґрунтування теоретичних засад створення і функціонування наукових парків у сучасних умовах розвитку. Необхідно

проаналізувати теоретичні засади розвитку наукових парків, їхні функції, виокремити та узагальнити особливості ефективної діяльності наукових парків у світовій арені, що дасть змогу сформулювати висновки щодо їхньої ролі у становленні вітчизняної інноваційної економіки, звернути увагу на наявні проблеми та надати пропозиції щодо можливостей їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У сучасних умовах наука та науково-технічна сфера відіграють визначальну роль в ефективному розвитку економік передових країн світу. Стрімко зростає наукоємність ВВП, збільшується кількість зайнятих у науково-технічній сфері, нарощуються кошти на її фінансове і ресурсне забезпечення. Світовий ринок наукоємної продукції зростає в 2–2,5 рази швидше порівняно з темпами росту світової економіки. Перехід економіки України до європейської моделі розвитку зумовлює потребу забезпечити відповідність усіх пріоритетних сфер національної економіки відповідним якісним характеристикам, які притаманні високорозвиненим країнам. З огляду на те, що будь-яка прогресивна зміна певним чином є похідною від відповідного наукового базису, нагальною постає проблема визначення ролі наукових парків у становленні інноваційної економіки України, оцінки можливостей для їх посилення та прогресу.

У розвитку наукових парків простежується низка етапів (табл. 1).

Відповідно до позиції Міжнародної асоціації наукових парків, науковим парком є організація, створена вищим навчальним закладом або науковою установою на основі договору про співпрацю з метою передачі наукових знань підприємствам.

Генеральний директорат XIII Європейської комісії визначає науковий парк як територію, що характеризується такими властивостями, як розташованість у близькості до наукового центру або вищого навчального закладу, наявність сприятливих умов для започаткування та діяльності нових підприємств, а також можливість передавати розроблені технології до підприємств реального сектору економіки, що розташовані у межах цієї території [8].

За визначенням ЮНЕСКО, термін «науковий парк» стосується всього майнового комплексу, створеного для підтримки та групування підприємств, чия діяльність базується на знаннях, із метою комерціалізації результатів наукових досліджень і технологій. Наукові парки мають на меті сприяти розвитку економіки, що базується на знаннях, шляхом об'єднання

Таблиця 1

Етапи розвитку наукових парків

Етап	Роки	Характеристика
I етап	60-ті роки XXст.	Виникнення більшості наукових парків у США, з'явилися зародкові їхні форми в західноєвропейських країнах: Великобританії, Франції, ФРН.
II етап	80-ті роки XX ст.	Почало формуватися друге покоління технопарків у США і Західній Європі, з'явилися технопарки і в країнах, де їх раніше не було (Японії та інших країнах Далекого Сходу), різноманіття парків поповнилося новими їхніми різновидами.
III етап	90-ті роки XX ст.	Країна-лідер – США, засновниками виступають інноваційні брокери й агенти, венчурні компанії та інвестиційні фонди. Основною метою є капіталізація ком'юніті, створення просторів обміну інформацією.

Джерело: [7]

наукових інституцій з урядовими організаціями та їхніми програмами підтримки бізнесу і розвитку в одному фізичному місці [9].

В Україні створення і діяльність наукових парків здійснюється згідно із Законом України «Про наукові парки» від 25 червня 2009 р. № 1563-VI [1]. Особливістю створення наукових в Україні є визначення основного суб'єкта, навколо якого формується науковий парк, це перш за все навчальний заклад або/та наукова установа. Науковим парком вважається юридична особа, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку. Його партнерами можуть бути суб'єкти господарювання, які повинні для цього укласти відповідний договір.

У світовій практиці немає чіткого розмежування між визначенням технологічного, наукового та дослідного парку. Як правило, у кожній країні використовується одне з формулювань. У практиці терміни «науковий парк», «технопарк», «дослідницький парк», «інноваційний центр», «центр розвитку передових технологій» у цілому можна вважати синонімами.

У сучасному суспільстві сформувалися декілька моделей розвитку наукових парків: американська (США, Великобританія), японська (Японія) та змішана (європейська) (табл. 2).

Американська модель. Однією з основних особливостей виникнення й еволюції наукових парків у США є те, що вони спочатку виникали стихійно, за рахунок вдалого поєднання різних чинників: географічних, економічних, соціальних та ін. Саме «стихійні» наукові парки були найбільш ефективними. Прикладом є Силіконова долина, що розташована у місті Санта-Клара поблизу Стенфордського університету (штат Каліфорнія); дорога № 128 – поблизу Массачусетського технологічного інституту; дослідний парк «Трикутник» у Північній Кароліні та ін. [10, с. 180].

Японська модель. Японська модель наукових парків передбачає будівництво нових міст, так званих

технополісів, у яких зосереджено наукові дослідження і наукомістке промислове виробництво. Перший проект створення технополісів з'явився у 1982 р. Було вибрано 19 зон, рівномірно розташованих на чотирьох островах Японії. Японський технополіс має визначені параметри: він має бути розташований не далі ніж у 30 хвилинах їзди від своїх материнських міст (із населенням не менше 200 тис осіб.) і в межах дня їзди від Токіо, Нагої чи Осаки; займати площу не більше ніж 500 кв. миль; мати збалансований набір сучасних підприємств, університетів і дослідних інститутів у поєднанні зі зручними для життя районами; розташовуватися в мальовничих районах і гармоніювати з місцевими традиціями і природними умовами. У технополісі є свій статут, якому підкоряються усі. Будівництво технополісів фінансується за рахунок місцевих податків і внесків корпорацій. Ядром низки технополісів (Хіросіми, Убе, Кагосіми) є будівництво наукових містечок типу Цукуби. Деякі задовольняються розширенням наукових та інженерних факультетів місцевих університетів. Більшість технополісів створює центри «прикордонної технології» – інкубатори спільних досліджень і венчурного бізнесу.

Започатковані за японською моделлю технопарки є й у США, наприклад у штаті Північна Кароліна. Цей науковий парк створений на основі трьох розташованих у сусідніх містечках університетів, частина території яких і весь вільний простір між ними він орендує. З іншого боку, низка місцевих і транснаціональних корпорацій, дуже відомих у світі, з дозволу місцевої влади побудували на свої гроші дослідні корпуси і виробничі цехи, зорієнтовані на нові технології. Таке утворення вірніше було б відносити до наукополісів. Це особливого роду урбанізоване високоінтелектуальне середовище, де спілкуються й обмінюються ідеями фахівці з різних галузей. Саме в такому інтелектуальному товаристві найчастіше і народжуються зовсім несподівані винаходи.

Змішана модель (європейська). Прикладом змішаної моделі наукових парків можуть слугувати наукові парки Франції. Найбільший з них – «Софія-

Таблиця 2

Світові моделі наукових парків

Американська модель		Японська модель	
Характеристика	Особливості	Характеристика	Особливості
виділяє три типи наукових парків, які мають свої особливості	– наукові парки у вузькому значенні слова; – дослідницькі парки, які відрізняються від перших тим, що в їхніх рамках новинки розробляються тільки до стадії технічного прототипу; – інкубатори (у США) та інноваційні центри (у Великобританії і Західній Європі), у рамках яких університети «дають притулок» компаніям, які виникають, надаючи їм за відносно помірну орендну плату землю, приміщення, доступ до лабораторного обладнання і послуг	передбачає будівництво цілком нових міст, так званих технополісів, які зосереджують наукові дослідження в передових і піонерних галузях і наукоємне промислове виробництво	– розташовані не далі, ніж за 30 хвилин їзди від своїх «міст-батьків»; – займають площу меншу чи рівну 500 квадратним мілям; – мають збалансований набір сучасних науково-промислових комплексів, університетів і дослідницьких інститутів у поєднанні зі зручними для життя районами, оснащеною культурною і рекреаційною інфраструктурою; – розташовані в мальовничих районах і гармоніюють із місцевими традиціями і природними умовами
Змішана модель			
зорієнтована і на японську, і на американську моделі (Франція, Німеччина)			

Антиполіс», розташований на Рив'єрі на площі понад 2 000 га, з числом зайнятих близько 6 тис осіб. У Європі наукові парки з'явилися на початку 70-х років. Першими були Дослідницький парк Університету Херіот-Уатт, Единбург; Науковий парк Трінті-коледжа, Кембридж; «Левенла-Нев», Бельгія; «Софія-Антиполіс» у Ніцці і «ЗИРСТ» у Греноблі, Франція. Ці парки повторювали ранню модель наукового парку США, особливістю якої є наявність одного засновника, а основний вид діяльності – здача землі в оренду власникам наукоємних фірм.

Нині в Україні зареєстровано 36 наукових парків, засновниками яких є бюджетні установи (заклади вищої освіти, наукові установи та державні підприємства). Питома вага внесків бюджетних установ до статутного капіталу наукових парків становить від 2% (Науковий парк «Кардіо плюс») до 99% (Науковий парк «Наукоград – Харків»). Активно функціонує 28 наукових парків [11].

Доцільно зазначити, що пошук шляхів удосконалення інноваційної діяльності та розвитку структурних елементів інноваційної системи є як ніколи актуальним на порядку денному національної економічної політики. Окрім того, наукові парки в Україні не реалізують повною мірою місію, покладену на них, та не покращують інноваційні процеси, оскільки існує низка перешкод, а саме: процес створення наукових парків, відсутність власної інфраструктури, труднощі з орендою приміщень та обладнання, недостатнє фінансування, немає конкретики щодо участі наукових парків у етапі комерціалізації проєктів, невелике фінансування тощо. Тому Міністерством освіти і науки був розроблений законопроект, який був ухвалений Верховною Радою від 27 квітня 2021 р., «Про внесення змін до деяких законів України щодо активізації діяльності наукових парків». МОН прагне надати вищим навчальним закладам і науковим установам справжню автономію для організації наукових парків і виключити можливий корупційний складник, надати право самостійно встановлювати напрями діяльності наукового парку без затвердження центральним органом виконавчої влади, надавати в оренду приміщення для розміщення наукового парку на таких самих умовах, як і для бюджетних установ, право державним та приватним закладам вищої освіти, науковим установам брати участь у формуванні статутного капіталу, збільшення джерел фінансування тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Таким чином, розв'язання даних проблем піде на користь розвитку наукових парків в Україні, що сформує відповідність їхньої роботи міжнародним підходам, прийнятим у сфері інноваційної діяльності. Отже, науковий парк є локомотивом упровадження інноваційних підходів та технологій у розвиток як інфраструктури регіону, так і країни у цілому.

Бібліографічний список:

1. Закон України «Про наукові парки» від 25 червня 2009 р. № 1563-VI (зі змінами). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17> (дата звернення: 23.09.2021).
2. World economic forum. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index> (дата звернення: 07.10.2021).
3. Андриянов В. Научные парки. Юго-восточный вариант. *Внешняя торговля*. 1990. № 9.

4. Перспективи розвитку наукових парків як елементів інфраструктури малого інноваційного підприємництва в Україні / В.І. Ляшенко, А.І. Землянін, І.Ю. Підоричева, Т.Ф. Бережна. *Вісник економічної науки України*. 2012. № 1(21). С. 89–109.
5. Саліхова О. Досвід Франції та Німеччини зі створення умов для піднесення рівня національних високотехнологічних виробництв. *Економіст*. 2011. № 11. С. 67–70.
6. Tovkanets S., Tovkanets A. Scientific and technical cooperation as a trend in the development of higher economic education in European countries. *Науковий вісник Мукачівського державного університету Серія «Економіка»*. 2014. № 1. С. 29–34.
7. Чудасва І.Б. Наукові парки: суть, функції та перспективи створення. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_1/352_Czud.pdf (дата звернення: 25.11.2021).
8. Технопарки. URL: <http://www.tpark.ru/07/index07.htm> (дата звернення: 27.11.2021).
9. Science park and technology business incubator. UNESCO WTA INITIATIVES (2006–2010). URL: www.unesco.org (дата звернення: 27.11.2021).
10. Васенко В.К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку : монографія. Суми : Довкілля, 2004. С. 348.
11. МОН створює умови для активізації діяльності наукових парків. URL: <https://mon.gov.ua/ua/news/sergij-shkarlet-mon-stvoryuye-umovi-dlya-aktivizaciyi-diyalnosti-naukovih-parkiv> (дата звернення: 20.12.2021).

References:

1. Zakon Ukrainy «Pro naukovi parky» vid 25 chervnja 2009 r. # 1563-VI (zi zminamy). Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1563-17> (accessed 23 September 2021).
2. World economic forum. Available at: <https://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index> (accessed 07 October 2021).
3. Andriyanov V.(1990) Nauchnye parki. Jugo-vostochnyj variant. *Vneshnjaja trgovlja*, vol. 9.
4. Ljashenko V.I. Zemljankin A.I., Pidorycheva I.Ju., Berezhna T.F. (2012) Perspektivy rozvytku naukovykh parkiv jak elementiv infrastruktury malogho innovacijnogho pidpryjemnyctva v Ukraini [Prospects for the development of science parks as elements of the infrastructure of small innovative entrepreneurship in Ukraine]. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, vol. 21, no. 1, pp. 89–109.
5. Salikhova O. (2011) Dosvid Franciji ta Nimechchyny iz stvorennja umov dlja pidnesennja rivnja nacionalnykh vysokotekhnologichnykh vyrobnyctv [The experience of France and Germany in creating conditions for raising the level of national high – tech industries]. *Economist*, no. 11, pp. 67–70.
6. Tovkanets S., Tovkanets A. (2014) Scientific and technical cooperation as a trend in the development of higher economic education in European countries. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University Series: Economics*, no. 1, pp. 29–34.
7. Chudajeva I.B. Naukovi parky: sutj, funkciji ta perspektivy stvorennja [Science parks: essence, functions and prospects of creation]. Available at: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_1/352_Czud.pdf (accessed 27 November 2021).
8. Tekhnoparky Available at: <http://www.tpark.ru/07/index07.htm> (accessed 27 November 2021).
9. Science park and technology business incubator. UNESCO WTA INITIATIVES (2006–2010). Available at: www.unesco.org (accessed 27 November 2021).
10. Vasenko V.K. (2004) Viljni ekonomichni zony: strategija rozvytku [Free economic zones: development strategy] monograph. Sumy: Vyd-vo «Dovkillja». P. 348.
11. MON stvorjuje umovy dlja aktyvizaciyi diyalnosti naukovykh parkiv. Available at: <https://mon.gov.ua/ua/news/sergij-shkarlet-mon-stvoryuye-umovi-dlya-aktivizaciyi-diyalnosti-naukovih-parkiv> (accessed 20 December 2021).

Сачовський І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Державного вищого навчального закладу «Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника»

Sachovskyi Igor

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Theoretical and Applied Economics,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

ДО ПИТАНЬ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

TO THE PECULIARITIES OF THE ACTIVITY OF FARMS IN ZHYTOMYR REGION

Фермерські господарства – це принципово новий для сільського господарства України вид виробництва. Як свідчить досвід їх запровадження, масштаби розповсюдження, ефективність функціонування перебувають у прямій залежності від глибини проникнення ринкових відносин у всіх сферах суспільного виробництва. Це основний лейтмотив статті. Її визначальними особливостями було, зокрема, таке. По-перше, розглядалися роль і місце фермерських господарств в агропромисловому комплексі, в даному разі Житомирської області, шляхом аналізу такої розрахункової величини, як питома вага господарств зазначеного виду в загальних обсягах виробництва найважливіших сільськогосподарських культур (з огляду на незначну питому вагу тваринницької підгалузі). По-друге, що важливо, основний акцент у статті робився на аналізі такого визначального показника, як рівень рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції (рослинництва і тваринництва), доповнений, до речі, деталізованим розглядом структури витрат на їх виробництво. І, по-третє, зрозумілим і, можливо, навіть необхідним було й те, що автор уважав за доцільне суттєво деталізувати специфіку рослинницької підгалузі фермерських господарств Житомирщини, головним чином, шляхом проведення їх групування за розмірами сільськогосподарських угідь. Такі коротко особливості пропонованої статті. У відомому розумінні вдаючись у тавтологію, варто окремо повторити, що власне аналіз вищезазначених конкретизованих показників дав підставу для вироблення більш глобальних висновків.

Ключові слова: фермерські господарства, структура продукції фермерських господарств, рівень рентабельності основних видів продукції, структура витрат на виробництво продукції, сільськогосподарські угіддя.

Фермерские хозяйства – это принципиально новый для сельского хозяйства Украины вид производства. Как свидетельствует опыт их внедрения, масштабы распространения, эффективность функционирования пребывают в прямой зависимости от глубины проникания рыночных отношений во всех сферах общественного производства. Это главный лейтмотив статьи. Ее отличительными чертами было, в частности, такое. Во-первых, рассматривались роль и место фермерских хозяйств в агропромышленном комплексе, в данном случае Житомирской области, путем анализа такой расчетной величины, как удельный вес хозяйств указанного вида в общих объемах производства наиболее важных сельскохозяйственных культур (с учетом незначительного удельного веса животноводческой подотрасли). Во-вторых, что важно, основной акцент в статье был сделан на анализе такого показателя, как уровень рентабельности основных видов сельскохозяйственной продукции (растениеводства и животноводства), дополнен, кстати, детализированным рассмотрением структуры издержек на их производство. И, в-третьих, понятным и, возможно, даже необходимым было и то, что автор посчитал целесообразным существенно детализировать специфику растениеводческой подотрасли фермерских хозяйств Житомирщины, главным образом, путем проведения их группировки по размерам сельскохозяйственных угодий. Таковы вкратце особенности предлагаемой статьи. В известном смысле впадая в тавтологию, уместно отдельно повторить, что собственно анализ конкретизированных показателей послужил основанием для более глобальных выводов.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, структура продукции фермерских хозяйств, уровень рентабельности основных видов продукции, структура издержек на производство продукции, сельскохозяйственные угодья.

Characteristic features of the proposed article were as follows. First, the characteristics of the place and, accordingly, the role of farms in the agro-industrial complex of Zhytomyr region are relatively detailed, which found its expression, in particular, in the fact that data on production volumes in farms of this type in absolute terms. This significantly expands the range of required, calculated values. In our case, the relationship between the volume of production of the most important subsectors of agriculture, such as crop production and animal husbandry. In addition, it made it possible to determine the share of farms in total agricultural production in the region as a whole and in terms of these subsectors. In the context of the above, it is not least important that the consideration of the role and place of farms was not limited to this, it was detailed, for some reason (insignificant share of livestock products), giving in one of the tables data on the share of major species crops, in particular wheat, barley, sunflower, potatoes, etc. Directly in the article this is more fully reflected. Secondly, in a certain sense, the peculiarity of the article is that in the process of analyzing the efficiency of farms – in our case, Zhytomyr region – the main emphasis was placed on the indicators that are decisive in this regard. This is the level of profitability of the main types of agricultural products, both crop and livestock products. Together with the indicator of the structure of crop rotations, it gives a more or less complete idea of the level of efficiency of each individual farm. Moreover, it probably reflects all the main aspects of the functioning in this case of farms of this type. One of the most important indicators that determine the level of profitability of certain types of agricultural products is perhaps not so much the absolute value of costs as their structure. It is given and considered separately in one of the tables. Moreover, this is a complex table, without regard to its division into cost structures in crop or livestock subsectors. And, thirdly, it was clear and, perhaps, even necessary that the author considered it expedient to significantly detail the specifics of the crop sub-sector of farms in Zhytomyr region mainly by grouping them by size of agricultural land.

Keywords: farms, the structure of farm products, the level of profitability of basic products, the structure of production costs, agricultural land.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Як свідчить досвід, як правило, країн із розвинутою ринковою економікою, фермерство є однією з найбільш прогресивних і ефективних форм господарювання на селі. Наголошуємо, розвинутих країн, формування ринкових відносин в економіці яких, образно кажучи, тривало якщо не століттями, то не одним десятиліттям. І, у відомому розумінні іронізуючи, у плані утвердження в економіці нашої країни фермерства ми йдемо тим самим шляхом. Правда, тут є низка суттєвих моментів.

По-перше, складається враження, що вже на зорі переходу до ринкових методів господарювання в економіці України запровадження фермерства носило у відомому розумінні штучний характер, не було підкріплено достатнім економічним підґрунтям, іншими словами, були відсутні економічні передумови для розширення сфери їх впливу і значення.

По-друге, і це, мабуть, один із наслідків недостатнього розроблення як теоретичних, так і практичних питань розвитку фермерства в тому, що на прикладі запровадження вказаної форми землекористування існує в принципі інколи невідповідність між задекларованими в тих чи інших нормативних актах завданнями і реальним станом речей, насамперед, в економіці країни. У контексті сказаного наведемо хоча б такі викладки. Підраховано, наприклад, що від часу запровадження фермерських господарств Верховною Радою України із цього приводу було прийнято приблизно 60 законів, інших нормативних документів. У принципі раціональне зерно у цьому є. Фактом є усвідомлення вказаним органом влади значення фермерських господарств на шляху формування у сільському господарстві ринкових відносин. І водночас, за нашими прикидками, у переважній більшості областей України питома вага фермерських господарств знаходиться приблизно на рівні 2,0–7,0% загальних обсягів сільськогосподарського виробництва залежно значною мірою від конкретного регіону. Але ми б хотіли

звернути увагу на такі два аспекти. По-перше, як уже було сказано, воно, по суті, не відповідає хай навіть теоретичному потенціалу фермерства. А по-друге, що важливо, якщо в окремі періоди в тій чи іншій області й мав місце факт зростання ролі фермерства, то воно, як правило, було незначним, більше відповідає істині твердження, що фермерські господарства займають постійно незначну питому вагу в загальних обсягах сільськогосподарського виробництва. Одним із проміжних і очевидних висновків є те, що коефіцієнт корисної дії прийнятих законодавчих і нормативних документів приблизно на тому ж рівні, хоча в житті країни, тим більше економічному, усе набагато складніше. Такий здебільшого історико-психологічний вступ пропонованої статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. На нашу думку, характер тих чи інших публікацій на ту чи іншу тематику, періодичність їх виходу у світ можуть виступати одними з важливих свідчень актуальності питання, що в них розглядаються. Це стосується, зокрема, й питань розвитку агропромислового комплексу України, його найважливіших складників, у тому числі фермерських господарств. Стосовно останніх, то тут є багато питань, які залишаються відкритими, їх специфіка дає багато своєрідної інформації для роздумів. Взяти хоча б таке. Як було сказано, на тлі великого пожвавлення в плані кількості прийнятих законодавчих документів стосовно розвитку фермерських господарств у нашій країні кількість наукових публікацій на вказану тематику досить таки обмежена. Скажемо більше. У періодичному виданні «Економіка АПК», спеціалізованому на питаннях розвитку аграрного сектору України, якщо не помиляємося, за останні три роки не було жодної публікації по проблемах розвитку суто фермерських господарств. У кращому випадку вони розглядалися в комплексі питань підвищення ефективності вітчизняного АПК. Відповідь на цю ситуацію якоюсь мірою дає Ю. Лупенко, зазначаючи,

що «...Україна не має достатніх можливостей ... для утвердження фермерства як базового укладу свого аграрного устрою» [5, с. 5]. Цілком допустимо, що цим можна пояснити й охолодження інтересу до питань, розглядуваних у нашій статті. І все-таки, коротко, вони актуальні, можливо, навіть не меншою мірою, ніж це мало місце на етапі запровадження фермерських господарств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дати узагальнююче уявлення про сучасний стан розвитку фермерських господарств на прикладі Житомирської області.

Реалізація цього завдання передбачає:

- розгляд сучасного стану фермерства як закономірний наслідок тих перетворень, які мали місце у цьому секторі економіки в попередній період;
- розкриття механізму функціонування фермерських господарств на прикладі Житомирської області;
- вироблення відповідних належних теоретико-практичних висновків з аналізу господарської діяльності фермерських господарств у вказаній області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Певне уявлення про специфіку виробництва у фермерських господарствах на Житомирщині дають дані табл. 1.

Їх розгляд дає змогу зробити низку важливих висновків. По-перше, незначна, по суті, питома вага фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва – у межах 4,7–5,4%. По-друге, у період з 2016 по 2020 р. вона трималася на стабільно низькому вказаному рівні, будь-яких зрушень, бажано у бік зростання, не спостерігалось. Більше того, якоюсь мірою особливістю є наявність перепадів у питомій вазі фермерських господарств у загальних обсягах сільськогосподарського виробництва в окремі роки; якщо, наприклад, у 2018 р. вона становила 5,3%, то вже в наступному, 2019-му, опустилася до рівня 4,9%, і це без урахування динаміки сільськогосподарського виробництва в області у цілому. По-третє, відмінною рисою виробництва у фермерських господарствах Житомирщини є те, що з його загальних обсягів приблизно 9/10 становила продукція рослинницької підгалузі (у 2019 р. вона взагалі становила 93,2%). І в цьому разі мали місце суттєві перепади (від 6,8%

у 2019-му, як уже говорилося, до 13,5% у 2016 р.). По-четверте, хотілося б окремо виділити специфіку згаданого 2019 р. Насамперед у тому плані, що у цьому році порівняно з попереднім обсяги виробництва у фермерських господарствах скоротилися на 111,1 млн грн. Хоча у цілому, з відомою часткою умовності, у період із 2016 по 2020 р. за вказаним винятком у фермерських господарствах Житомирщини мали місце ознаки тенденції зростання загальних обсягів виробництва.

З урахуванням вищесказаного необхідна деталізація особливостей діяльності фермерських господарств Житомирської області рослинницької підгалузі. Основні з них, уважаємо, наведено в табл. 2 (табл. 2).

Тут найважливішим є таке. По-перше, якоюсь мірою тенденції набуло зростання питомої ваги фермерських господарств у виробництві зернових (зернобобових) культур – із 6,4% у 2016 р. до 8,1% у 2020-му. Щоправда, у структурі власне продукції вказаного виду мали місце суперечливі явища: якщо зростання питомої ваги виробництва пшениці носило більш чітко виражений характер (із 7,5% у 2016 р. до 10,3% у 2020 р.), ще рельєфніше воно проявилось на прикладі проса (із 5,4% у 2016 р. до 11,1% у 2020 р.), то майже незначним (із 5,1% до 6,9% у зазначений період) воно було під час вирощування кукурудзи на зерно; на одному рівні, по суті, трималася питома вага ячменю (у межах 9,8–12,9%), і, що цікаво, поступово зменшуються посіви під гречку (питома вага її обсягів скоротилася з 14,2% у 2016 р. до 5,2% у 2019-му). Стосовно інших, по-друге, культур, то тут заслуговує на окремий розгляд таке. Змінюється структура посівних площ (відповідно, й обсяги виробництва). Так, у вказаний період зростала питома вага сої (правда, незначно) і досить-таки динамічно – вирощування ріпаку і кользи (з 2,2% до 9,9% у названі роки). Разом із цим питома вага соняшнику зменшилася з 11,1% у 2016 р. до 8,5% у 2020-му. У виробництві всіх інших, окрім названих, сільськогосподарських культур суттєвих зрушень не спостерігалось, як правило, обсяги виробництва їх у вказаний період трималися на одному рівні.

І з урахуванням вищенаведеного беремося стверджувати, що одним із важливих чинників, що зумовлюють обсяги виробництва тих чи інших видів сільськогосподарської продукції, є їх рівень рентабельності,

Таблиця 1

Сільськогосподарська продукція у фермерських господарствах

	2016	2017	2018	2019	2020
У постійних цінах 2016 р., млн грн					
Сільськогосподарська продукція	1135,2	1140,4	1445,6	1334,5	1400,5
продукція рослинництва	982,2	1026,1	1341,2	1243,7	1272,5
продукція тваринництва	153,0	114,3	104,4	90,8	128,0
Відсотків до підсумку					
Сільськогосподарська продукція	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
продукція рослинництва	86,5	90,0	92,8	93,2	90,9
продукція тваринництва	13,5	10,0	7,2	6,8	9,1
Відсотків до загального обсягу сільськогосподарського виробництва					
Сільськогосподарська продукція	5,0	4,7	5,3	4,9	5,4
продукція рослинництва	4,3	4,2	4,9	4,5	4,9
продукція тваринництва	0,7	0,5	0,4	0,4	0,5

що в числі інших спричинює необхідність його розгляду. Стосовно фермерських господарств Житомирської області, то основні дані наводяться в табл. 3.

Із наведених у табл. 3 даних вважаємо за необхідне виділити таке.

По-перше, є низка культур, виробництво яких у 2020 р. було нерентабельним. Це, зокрема, овочеві культури (-48,6%), картопля (-6,3%), буряки цукрові (-4,8%). На тлі цього своєрідною інформацією для роздумів є те, що рентабельність плодівих та плодово-ягідних культур у цей рік становила 116,0%. Ба більше, збитковість виробництва трьох із перших названих культур спостерігалася лише в 2020 р. (як і надприбутковість плодівих (плодово-ягідних) культур), хоча й носила незворотний, якоюсь мірою поступовий характер. Для порівняння: у 2016 р. рентабельність овочевих культур становила 41,9%, буряків цукрових – 28,0%, картоплі – 22,6%. Це, мабуть, зумовлено далеко не однією причиною, у числі яких чи не головним чином існуючою системою ціноутворення на основні види сільськогосподарської продукції. По-друге, з урахуванням сказаного раніше вважаємо за доцільне окремо виділити й те, що у цілому має місце тенденція зниження рівня рентабельності, зокрема, насіння соняшнику: якщо в 2016 р. він

становив 80,6%, то вже в 2019 р. опустився до рівня 18,5%. І хоча в 2020 р. спостерігалось різке зростання, до 58,3%, це, скоріше за все, епізодичне явище (знижуються ж обсяги виробництва цієї культури). Якоюсь мірою з вищесказаним перегукується й те, що падіння рівня рентабельності зернових та зернобобових культур носить системний, постійний характер, без будь-яких суттєвих перепадів – із 51,3% у 2016 р. до 20,2% у 2020 р. По-третє, цікавими у всіх відношеннях є показники рівня рентабельності основних видів продукції тваринництва. Виявляється, у фермерських господарствах Житомирщини виробництво всіх найважливіших видів продукції вказаної підгалузі (за винятком, по суті, лише молока: 12,1% у 2020 р. і, але це скоріше символічно, свиней на м'ясо – лише 2,4%) у 2020 р. було збитковим, особливо це стосується овець та кіз на м'ясо: -53,3% (стосовно птиці на м'ясо, то за умови відсутності даних за 2020 р. можна констатувати: на протязі всього розглядуваного періоду його виробництво було стабільно нерентабельним).

Така оглядово характеристика рівня рентабельності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах Житомирської області на протязі 2016–2020 рр.

Таблиця 2

**Питома вага фермерських господарств
у загальних обсягах виробництва сільськогосподарських культур**

	2016	2017	2018	2019	2020
Культури зернові та зернобобові, у тому числі	6,4	8,1	7,7	7,7	8,1
пшениця	7,5	8,9	9,3	9,4	10,3
ячмінь	12,1	12,2	9,8	12,9	11,4
кукурудза на зерно	5,1	7,5	6,8	6,6	6,9
просо	5,4	5,4	4,9	11,9	11,1
гречка	14,2	14,1	8,0	5,2	5,6
Буряк цукровий фабричний	0,7	1,0	0,7	0,1	0,2
Соняшник	11,1	8,8	9,9	8,6	8,5
Соя	8,6	8,2	9,4	9,0	10,6
Ріпак і кольза	2,2	2,4	6,5	6,2	9,9
Картопля	1,0	0,5	1,3	0,9	1,1
Культури овочеві	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4
Кукурудза кормова	6,8	8,8	7,7	7,6	6,2
Культури плодові та ягідні	0,8	0,4	1,1	0,4	0,5

Таблиця 3

Рівень рентабельності сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах

	2016	2017	2018	2019	2020
Культури зернові та зернобобові	51,3	34,2	46,5	27,0	20,2
Насіння соняшнику	80,6	45,9	42,8	18,5	58,3
Буряк цукровий фабричний	28,0	18,7	26,1	16,5	-4,8
Культури овочеві	41,9	28,2	30,6	-30,2	-48,6
Картопля	22,6	44,7	66,0	92,9	-6,3
Культури плодові та ягідні	-38,3	–	–	–	116,0
Молоко	13,5	13,5	5,4	11,0	12,1
Велика рогата худоба на м'ясо	-17,9	81,2	-13,4	-30,6	-30,6
Свині на м'ясо	16,2	14,3	20,8	2,8	2,4
Вівці та кози на м'ясо	11,0	-68,1	-54,4	-30,4	-53,3
Птиці на м'ясо	-49,8	-2,9	-75,0	-18,8	–

Із метою поглиблення пізнавальності специфіки рівня рентабельності сільськогосподарської продукції тих чи інших підгалузей розглянемо дані стосовно структури витрат на її виробництво (табл. 4).

Відразу ж зауважимо, що табл. 4, передусім, комплексна, у ній об'єднуються і поєднуються дані про сільськогосподарське виробництво у фермерських господарствах Житомирщини у цілому. Це має свої переваги. Але відразу ж не можна не повторити, що в загальних обсягах виробництва фермерських господарств указаної області 9/10 їх величини припадає на рослинницьку галузь. У прямому зв'язку із цим перебуває передусім та особливість, що в наведеній структурі витрат питома вага кормів знаходиться у межах приблизно 8,1–10,3%. Інші ж показники стосуються переважно рослинництва. Зокрема, ми б виділили те, що навіть у наведеній табл. 4 на частку мінеральних добрив припадало приблизно 1/5 усіх витрат і була постійною якоюсь мірою. Значна (1/10) й питома вага пального і мастильних матеріалів, приблизно такою ж була й величина насіння і посадкового матеріалу. Суттєво узагальнюючи, з урахуванням, зокрема, вищесказаного, напрошується висновок, що чи не вирішальним чинником динаміки рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції, у фермерських господарствах зокрема, є власне система ціноутворення.

З урахуванням вищесказаного потребує більшої деталізації виробництво власне продукції рослинництва. Зокрема, наочною є така діаграма (рис. 1).

Як бачимо, у цілому прослідковується безпосередня залежність між розмірами сільськогосподарських

ських угідь і величиною продукції, у даному разі рослинництва, що піддається розумінню і поясненню. Але не настільки пряма, як бачимо. Так, у 2017 р. порівняно з попереднім темпи зростання обсягів виробництва продукції рослинництва значно випереджали динаміку зростання величини сільськогосподарських угідь, більше того, в останньому мало місце зменшення їх величини на 5,9 тис га за стабілізації обсягів продукції. Показовою була динаміка обох показників у 2018 р. порівняно з 2017 р. Тут прослідковувалася пряма залежність між збільшенням величини сільськогосподарських угідь і розмірами обсягів виробництва. Ця ж особливість зберігалася й у 2019 р. порівняно з попереднім, щоправда, в умовах зменшення величини обох розглядуваних показників. У 2020 р. темпи зростання обсягів виробництва випереджали динаміку росту величини сільськогосподарських угідь. Залишається, мабуть, додати, як це наглядно продемонстровано, на протязі 2018–2020 рр. стабілізувалися розміри сільськогосподарських угідь, притому, що в 2019 р. був спад виробництва на 111,1 млн грн порівняно з попереднім роком.

Деталізуємо характеристику рослинницької підгалузі наведенням даних стосовно групування фермерських господарств Житомирської області за розмірами сільськогосподарських угідь, що припадає на одне господарство (табл. 5).

Як бачимо, тут є низка цікавих моментів. По-перше, на Житомирщині є лише одне фермерське господарство з площею сільськогосподарських угідь до 1 га. Лише одне з них має площу в межах 3,0–4,0 тис га і одне – площу більше 4,0 тис га.

Таблиця 4
Структура витрат на виробництво продукції у фермерських господарствах Житомирської області

	Відсотків до підсумку			
	2017	2018	2019	2020
Витрати усього	100,0	100,0	100,0	100,0
Прямі матеріальні витрати у тому числі	58,2	59,2	55,8	59,5
насіння на посадковий матеріал	9,9	9,8	9,3	10,0
Корми	8,1	8,5	6,2	10,3
з них покупні	2,2	2,3	2,0	4,5
інша продукція сільського господарства	0,8	1,2	0,8	1,0
мінеральні добрива	17,1	16,3	18,5	18,1
пальне і мастильні матеріали	10,7	12,1	11,3	9,3
електроенергія	1,0	1,2	0,9	1,3
паливо й енергія	1,2	1,1	0,5	0,3
запасні частини, ремонтні та будівельні матеріали для ремонту	5,4	6,6	6,7	5,6
Прямі витрати на оплату праці	6,9	7,5	7,5	7,0
Інші прямі витрати у тому числі	18,1	20,3	26,4	22,2
відрахування на соціальні заходи	1,5	1,9	1,6	1,5
орендна плата за				
земельні частки (паї)	10,1	10,5	15,4	9,9
майнові паї	0,1	0,1	0,0	0,1
Амортизація	4,7	5,7	7,3	7,9
Загальноновиробничі витрати з них	16,8	13,0	10,3	12,3
оплата послуг сторонніх організацій	8,0	7,7	4,8	6,4



Рис. 1. Площа сільськогосподарських угідь та сільськогосподарська продукція у фермерських господарствах

Таблиця 5

**Розподіл фермерських господарств, які мали сільськогосподарські угіддя,
за розміром (на 1 листопада 2020 р.)**

	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	відсотків до загальної кількості	тис. га	відсотків до загальної площі сільськогосподарських угідь
Господарства, що мали сільськогосподарські угіддя у тому числі площею, га	432	73,0	77,2	100,0
до 1,0	1	0,2	—	—
1,1–3,0	7	1,2	0,0	0,0
3,1–5,0	12	2,0	0,1	0,1
5,1–10,0	30	5,1	0,3	0,4
10,1–20,0	52	8,8	0,8	1,0
20,1–50,0	105	17,7	3,6	4,7
50,1–100,0	78	13,2	5,7	7,4
100,1–500,0	113	19,1	26,2	33,9
500,1–1000,0	24	4,1	16,6	21,5
1000,1–2000,0	5	0,8	7,3	9,5
2000,1–3000,0	3	0,4	7,7	10,0
3000,1–4000,0	1	0,2	—	—
Більше 4000,0	1	0,2	—	—
Господарства, що не мали сільськогосподарських угідь	160	27,0	—	—

По-друге, найчисленнішою є група фермерських господарств із площею, що припадає на одне фермерське господарство, у межах 100–500 га – 19,1% від їх загальної кількості, тобто приблизно кожне п'яте. Майже такою самою є й кількість фермерських господарств із площею сільськогосподарських угідь у межах 20–50 га – 17,7 % їх загальної кількості. Досить численна й група господарств із площею угідь, що припадає на одне з них, у межах 50–100 га –

13,2%, тобто на вказані три групи загалом припадає приблизно 68,4% усіх фермерських господарств, що мали сільськогосподарські угіддя.

Така у цілому характеристика наведеного групування фермерських господарств Житомирщини за величиною сільськогосподарських угідь, що припадало на одне господарство.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. З урахуванням вищесказано-

го можна зробити певні висновки, найбільш узагальнюючими з яких є, зокрема, такі:

Фермерські господарства – це принципово новий для України вид сільськогосподарського виробництва, породжений ідеєю утвердження в економіці країни ринкових відносин.

Масштаби розповсюдження, ефективність функціонування фермерських господарств, на нашу думку, перебувають у прямій залежності від глибини проникнення ринкових відносин як в економіку країни у цілому, так і в агропромисловому комплексі зокрема.

Уважаємо за доцільне окремо відзначити й таке: недопустиме механічне привнесення, просте запозичення основних елементів діяльності фермерських господарств із практики їх функціонування у житті розвинених зарубіжних країн: там для цього є зовсім інші необхідні відповідні передумови порівняно з нашою дійсністю.

Природа і характер організації виробничих процесів у фермерських господарствах суттєво відрізняються від існуючої системи виробничих відносин як у сучасних сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення ще більшою мірою.

Окремо хотілося б сказати й те, що чи не основну роль у розповсюдженні фермерських господарств покликана відіграти вся система економічних інструментів, які застосовуються у практичній діяльності, існує необхідність їх комплексного використання, урахування і реалізація на практиці того, що в умовах формування ринкових відносин кардинально змінилися природа, цільові функції і характер практично кожного з них, змінилися, що чи не найважливіше, роль і місце держави в управлінні економічними процесами.

Зміна форми власності на землю своїм безпосереднім наслідком має необхідність зміни способу мислення передусім селян.

Бібліографічний список:

1. Кириленко І.Г., Івченко В.Є. Економічні аспекти трансформації сільськогосподарського виробництва в Україні. *Економіка АПК*. 2017. № 3. С. 21–29.
2. Кропивко М.Ф. Позитиви і негативи аграрного устрою України. *Економіка АПК*. 2020. № 7. С. 6–18.
3. Лупенко Ю. Роль держави в питаннях розвитку аграрного сектору економіки. *Економіка АПК*. 2020. № 11. С. 5.
4. Лупенко Ю. Роль сільського господарства в сучасній економіці. *Економіка АПК*. 2020. № 9. С. 5.
5. Лупенко Ю. Проблеми становлення аграрного устрою в Україні. *Економіка АПК*. 2020. № 7. С. 5.
6. Сільське господарство Житомирської області : статистичний збірник. Житомир, 2021. 328 с.

References:

1. Kirilenko I.G., Ivchenko V.E. (2017) Economic aspects of transformation of agricultural production in Ukraine. *Economics of agro-industrial complex*, no. 3, pp. 21–29.
2. Kropivko M.F. (2020) Positives and negatives of the agrarian system of Ukraine. *Economics of agro-industrial complex*, no. 7, pp. 6–18.
3. Lupenko Y. (2020) The role of the state in the development of the agricultural sector of the economy. *Economics of agro-industrial complex*, no. 11, p. 5.
4. Lupenko Y. (2020) The role of agriculture in the modern economy. *Economics of agro-industrial complex*, no. 9, p. 5.
5. Lupenko Y. (2020) Problems of formation of the agrarian system in Ukraine. *Economics of agro-industrial complex*, no. 7, p. 5.
6. Statistical collection: Agriculture of Zhytomyr region (2021), Zhytomyr, p. 328 p. (in Ukrainian).

УДК 338.4:69.003

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-9>

Серьогіна Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Вішня Я.С.

студентка
Навчально-наукового інституту бізнесу та інформаційних технологій
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Serohina Nataliia

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Economics and Entrepreneurship,
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Vishnia Yana

Student,
Educational and Scientific Institute of Business and Information Technologies
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

ВПЛИВ РІВНЯ ІНВЕСТИВАННЯ НА РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

THE INFLUENCE OF THE LEVEL OF INVESTMENT ON THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

У статті розглянуто рівень інвестицій у будівельну галузь та їх зв'язок зі зміною індексу будівельної продукції. Визначено першочергову проблему, яка постає перед підприємствами будівельної галузі у сучасних умовах. Проаналізовано обсяги капітальних інвестицій у будівництво порівняно з іншими сферами діяльності за три роки. Виявлено динаміку до скорочення обсягів інвестицій у будівництво у грошовому виразі та скорочення їхньої частки у загальному обсязі інвестування. Окремо розглянуто динаміку зміни індексу будівельної продукції за 2018–2020 рр. Зазначено зростання індексу ділової активності будівельних підприємств у 2021 р. Розглянуто чинники, які стримують здійснення будівельної діяльності в країні. Визначено необхідність більш ретельного розроблення стратегій щодо залучення вітчизняних та іноземних інвесторів у будівництво.

Ключові слова: будівельна галузь, обсяг інвестицій, індекс будівельної продукції, будівельне підприємство, капітальні інвестиції.

В статье рассмотрены уровень инвестиций в строительную отрасль и их связь с изменением индекса строительной продукции. Определена первоочередная проблема, которая стоит перед предприятиями строительной отрасли в современных условиях. Проанализированы объёмы капитальных инвестиций в строительство по сравнению с другими сферами деятельности за три года. Выявлена динамика и сокращению объёмов инвестиций в строительство в денежном выражении и сокращению их доли в общем объёме инвестирования. Отдельно рассмотрена динамика изменения индекса строительной продукции за 2018–2020 гг. Отмечен рост индекса деловой активности строительных предприятий в 2021 г. Рассмотрены факторы, сдерживающие осуществление строительной деятельности в стране. Определена необходимость более тщательной разработки стратегий привлечения отечественных и иностранных инвесторов в строительство.

Ключевые слова: строительная отрасль, объём инвестиций, индекс строительной продукции, строительное предприятие, капитальные инвестиции.

The construction industry is a strategically important component in the development of the national economy and the development of the country's social infrastructure. The variability of the conditions of production activities of construction companies leads to fluctuations in physical and financial results obtained by enterprises. The relevance of the topic is emphasized by the importance of the development of the construction industry due to its impact on the efficiency of the functioning of the entire economic system in the country. The issue of financing the construction industry requires special attention. The level of investment in construction determines the ability of enterprises to receive a number of benefits. To create a favorable investment climate in Ukraine, it is necessary to develop real financial and credit mechanisms to stimulate industrial and housing construction in order to increase the compet-

itiveness of the industry. The analysis of capital investments in construction in comparison with other spheres of activity for three years is carried out. Deterioration of the situation in 2020 compared to previous periods has been identified. To determine the prospects of the construction industry, the index of business activity of construction companies in 2021 was considered. In connection with the change in the level of investment, its relationship with the index of construction products is considered. Identified similar trends in the change of these indicators. Assumptions are made about the impact of inflation on the volume of construction output and its corresponding reflection on the index of construction output. Factors that hinder the activities of construction companies are listed. The increase in the cost of construction works due to higher prices of raw materials was especially noted. The measures taken by the government to create an attractive investment climate in Ukraine are indicated. The need for more thorough development of strategies for attracting domestic and foreign investors in the construction industry of Ukraine and finding new sources and forms of financing was also noted.

Keywords: construction industry, investment volume, construction product index, construction company, capital investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Будівельна галузь України є однією з найбільш бюджетотворюючих та водночас стратегічно важливою у розвитку національної економіки та розвитку соціальної інфраструктури країни [1, с. 51]. Вона має велике значення для всіх секторів національного господарства. Сьогодні будівництво знаходиться у нестабільних умовах, що викликає певні коливання у результатах будівельних підприємств. До того ж ситуацію ускладнює зниження інвестиційної привабливості будівельних проєктів у житловому та промисловому будівництві на відміну від об'єктів інфраструктури, зокрема дорожнього будівництва. Однак значне зростання обсягів будівництва та реконструкції об'єктів інфраструктури не забезпечує розвиток будівельної галузі у цілому. Таким чином, можна стверджувати, що дослідження та аналіз будівельної галузі є актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми підвищення ефективності функціонування та шляхи подальшого розвитку будівельної галузі України розглядалися в роботах В.І. Дмитренко [2], Г.А. Жовтяк, І.В. Волохової [1], В.В. Биби, О.А. Більовського, Н.А. Петрищенко, Л.В. Кулікової, О.П. Бичкова, О.М. Козич, Н.В. Бібік, Ю.О. Беленкова, І. Чалого, Т. Момот та багатьох інших вітчизняних учених. Незважаючи на достатню кількість публікацій, існує певна кількість питань щодо стану та перспектив розвитку будівельної галузі, відповідь на які не може бути постійною через зміни економічних умов, рівня державної підтримки, соціальних проблем у країні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Постійні зміни в економічних процесах України є незаперечним чинником, якій свідчить про необхідність регулярного доопрацювання стратегії розвитку регіонів. Економічний розвиток кожної області України багато в чому залежить від рівня промисловості та будівництва. Метою статті є дослідження будівельної галузі, рівня забезпечення її капітальними інвестиціями та визначення напрямів зростання будівельної продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будівельна галузь тісно пов'язана з усіма іншими галузями виробництва в країні, оскільки вона створює основні фонди, як житлові, так і виробничі,

а також забезпечує працевлаштування населення. Підприємства будівельної галузі є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання у країні. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікаційному ефекті коштів, вкладених у будівництво [2, с. 121]. Саме вкладення коштів є основним важелем розвитку будь-якої виробничої сфери: залучення інвестицій дає змогу підприємствам отримати низку вигід, серед яких слід виділити комплексне використання ресурсів, створення умов для вдосконалення технології робіт та найбільш раціональної організації виробництва, більш високу продуктивність трудового потенціалу тощо.

За ринкових умов будівництво набуває нового економічного змісту, пов'язаного з вільним рухом капіталу та вільною діяльністю кожного об'єкта власності. Вертикальні галузеві зв'язки, що переважали в адміністративно-планованій економіці, замінюються горизонтальними зв'язками інвесторів. Саме будівництво як економічний процес являє собою безперервну інвестиційну діяльність власників капіталу протягом життєвого циклу будівель чи споруд, у які вкладається цей капітал [1, с. 51].

Першочерговою проблемою, яка постає перед підприємствами будівельної галузі на даному етапі, є питання створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, реальних фінансово-кредитних механізмів для стимулювання промислового та житлового будівництва з метою підвищення конкурентоздатності галузі через те, що ринкові умови господарювання вимагають формування нових засад взаємовідносин учасників інвестиційного процесу у капітальному будівництві [2, с. 124].

Із цієї причини доцільно розглянути обсяги капітальних інвестицій у будівництво порівняно з іншими сферами діяльності, показники яких наведено в табл. 1, побудованої на основі даних Державної служби статистики України [3; 4].

Обсяги капітальних інвестицій, наведені в табл. 1, розглянуто за такими видами діяльності, частки яких у загальному обсязі інвестицій є найбільшими, частки інших видів діяльності не перевищують 5%, а здебільшого вони значно нижче, тому не приймалися до розгляду. Серед розглянутих видів діяльності можна відзначити загальну тенденцію до скорочення – чотири види діяльності з наведених шістьох, а саме: сільське, лісове та рибне господарство; будівництво;

Таблиця 1

Обсяг капітальних інвестицій за видами діяльності

Види діяльності	Обсяг капітальних інвестицій					
	2020		2019		2018	
	тис грн	частка в загальному обсязі	тис грн	частка в загальному обсязі	тис грн	частка в загальному обсязі
Усього	419 836 662	-	623 978 935	-	578 726 385	-
Сільське, лісове та рибне господарство	36 442 059	8,68	59 129 469	9,48	66 104 075	11,42
Промисловість	153 321 033	36,52	254 196 157	40,74	199 895 976	34,54
Будівництво	37 980 503	9,05	62 346 613	9,99	55 993 934	9,68
Торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	30 683 201	7,31	44 173 676	7,08	51 817 634	8,95
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	26 488 238	6,31	43 792 846	7,02	50 078 332	8,65
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	55 631 056	13,25	54 305 541	8,7	44 597 812	7,71

Джерело: сформовано авторами на основі [3; 4]

торгівля та ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, а також транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність. Але частка будівництва у загальному обсязі капітальних інвестицій демонструє тенденцію до незначного скорочення – протягом трьох років лише на 0,63%. Зважаючи на те, що тенденція відображає щорічні коливання, можна зробити припущення, що в 2021 р. цей показник може покращитися. Слід зазначити, що скорочення у грошовому виразі були більш значні: порівняно з 2019 р. обсяг інвестицій у будівництво скоротився на 39,08%, а відносно 2018 р. – на 32,17%. Статистичні дані за січень-червень 2021 р. показали, що капітальні інвестиції за вказаний період становили 20 004 072 тис грн, що відповідає 52,7% обсягу інвестицій за 2020 р. (37 980 503 тис грн), але така сума становить лише 32% відносно обсягів інвестицій у 2019 р.

Для свого подальшого розвитку будівельна галузь потребує значних капіталовкладень, джерелами яких можуть бути як вітчизняні, так і закордонні інвестори. Процедура залучення інвестицій вимагає оцінювання ділової активності підприємств. Ділова активність – це виробничі досягнення підприємства, основними критеріями яких є показники, що характеризують обсяг виробництва [5, с. 11]. Підприємства будівництва з квітня по липень 2021 р. позитивно оцінювали результати своєї діяльності, оскільки за цей час секторальний індекс ділової активності поступово покращувався і вже у липні становив 53. Протягом цього періоду підприємства-респонденти зберігали високі оцінки щодо обсягу будівництва та нових замовлень, а також досить успішно підтримували загальну чисельність працівників. Такі твердження припускають позитивну тенденцію у подальшому, що має покращити результати відносно показників 2020 р., які показали негативні результати. Але у 2020 р. показники ділової активності були не такими

високими, що може пояснювати зниження інвестиційної привабливості проєктів будівництва промислового та житлового призначення.

Розглядаючи результати за період із 2018 по 2020 р. можна зазначити, що скорочення капітальних інвестицій у будівництво свідчить про зміни індексу будівельної продукції. Індекс будівельної продукції відображає зміну обсягів виробленої будівельної продукції (виконаних будівельних робіт) за періоди, що вибрані для порівняння, продефльованих на відповідні індекси цін на будівельно-монтажні роботи [6]. Зміни індексу будівельної продукції за 2018–2020 рр. наведено на рис. 1, побудованому на основі даних Державної служби статистики України [7].

У 2020 р. можна спостерігати невідповідність зміни індексу будівельної продукції обсягам капітальних інвестицій: скорочення індексу будівельної продукції становило 15%, а частки інвестицій – 10%. Це пояснюється тим, що в 2020 р. індекс інфляції збільшився порівняно з 2019 р., що вплинуло на обсяги виробленої будівельної продукції у грошовому виразі. Якщо тенденція до зменшення індексу будівельної продукції зберігатиметься в подальшому, то це може призвести до того, що галузі, які пов'язані з будівельним сектором, зменшуватимуть обсяги робіт, що виконуються. Такі зміни сприятимуть виникненню певних проблем, а саме: зменшенню фінансового добробуту населення та його можливості щодо придбання житла по зручним фінансовим схемам, збільшення рівня безробіття тощо.

До чинників, що стримують здійснення будівельної діяльності, належать: недостатній попит на продукцію та послуги будівельних підприємств; погодні умови; нестача робочої сили; нестача матеріалів та устаткування; фінансові обмеження; інші чинники [5, с. 12]. Але основним стримувальним чинником останній час є збільшення собівартості будівельних

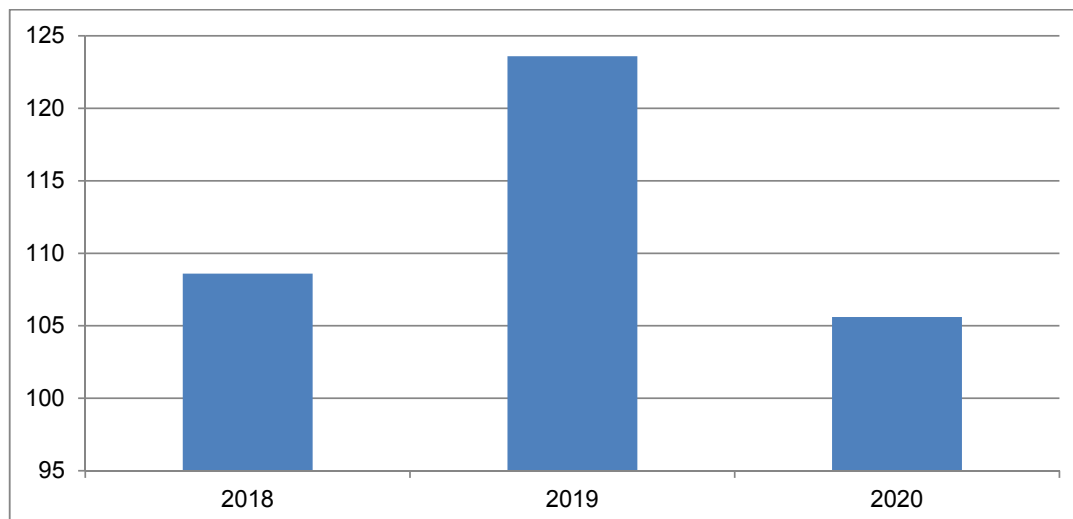


Рис. 1. Зміни індексу будівельної продукції за 2018–2020 рр., %

робіт на тлі подорожчання сировини та матеріалів, незважаючи на активну реалізацію різноманітних проєктів у житловому будівництві з урахуванням деякої активізації іпотечного кредитування та зростання попиту з боку виробничого сектору народного господарства на будівельну продукцію.

У межах здійснюваних урядом кроків щодо створення привабливого інвестиційного клімату в Україні Держбуд послідовно вживає заходів щодо нормативного врегулювання будівельної діяльності, спрощення й забезпечення прозорості ряду процедур на передпроектній стадії, усунення штучних перепон під час проєктування та будівництва [8]. Однак із метою підвищення ефективності діяльності в будівельній галузі слід більш уважно та ретельно розробляти стратегії щодо збільшення обсягів фінансування, для чого необхідно залучати у цей сегмент як вітчизняних, так і іноземних інвесторів, а крім того, розробляти стратегії врахування якості будівельних робіт та будівельних матеріалів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Отримані дані підтверджують наявність постійної необхідності пошуку шляхів залучення інвесторів у будівельну сферу, оскільки фінансування у мінливих умовах має першочергове значення для успішної реалізації проєктів будь-якого призначення. Механізм фінансового забезпечення будівельного комплексу потребує подальшого розроблення та вдосконалення з метою задіяння нових джерел та форм фінансування, що має сприяти досягненню балансу між цілями стратегічного розвитку та його фінансового забезпечення.

Бібліографічний список:

1. Жовтяк Г.А., Волохова І.В. Стан та перспективи розвитку підприємств будівельної галузі України. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. 2020. Т. 31(70). № 6. С. 50–54.
2. Дмитренко В.І. Проблеми та перспективи розвитку підприємств будівельної галузі. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2020. № 2(58). С. 120–127.
3. Капітальні інвестиції. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ibd/kin/arh_kin_df_ved_IV20_u.htm (дата звернення: 05.11.2021).

тив2020/ibd/kin/arh_kin_df_ved_IV20_u.htm (дата звернення: 05.11.2021).

4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за видами економічної діяльності. *Державна служба статистики України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ibd/kindj_ek/arch_kindj_ek.htm (дата звернення: 08.11.2021).
5. Адамська І. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 5. С. 7–15.
6. Експрес-випуск. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2021/02/11.pdf> (дата звернення: 09.11.2021).
7. Індекси будівельної продукції за видами у 2011–2020 роках. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 14.11.2021).
8. Романенко О.В., Алавердян Л.М. Огляд стану та оцінка потенціалу розвитку будівельної галузі України. *Ефективна економіка*. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7770> (дата звернення: 14.01.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.59.

References:

1. Zhovtiak H.A., Volokhova I.V. (2020) Status and prospects of development of enterprises in the construction industry of Ukraine. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernads'koho*, tom 31 (70), no. 6, pp. 50–54.
2. Dmytrenko V.I. (2020) Problems and prospects of development of construction enterprises. *Vcheni zapysky Universytetu «KROK»*, no. 2(58), pp. 120–127.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021) Kapital'ni investysii. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Kapital'ni investysii za dzherelamy finansuvannia za vydamy ekonomichnoi diial'nosti. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
5. Adams'ka I. (2019) Current state and trends in the construction industry of Ukraine. *Halyts'kyj ekonomichnyi visnyk*, no. 5, pp. 7–15.
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2020) Ekspres-vypusk. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021) Indeksy budivelnnoi produktsii za vydamy u 2011–2020 rokakh. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
8. Romanenko O., Alaverdian L. (2020) State overview and evaluation of development potential building industry of Ukraine. *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 4. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7770> (accessed 14 January 2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.59.

УДК 658.821

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-10>

Штангрет А.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Шляхетко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Мандзіновська Х.О.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Української академії друкарства

Shtangret Andriy

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

Shliakhetko Vitaly

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

Mandzinovska Khrystyna

Candidate of Economic Sciences,
Assistant at the Department of Financial and Economic Security,
Accounting and Taxation,
Ukrainian Academy of Printing

ГІРНИЧОДОБУВНА ГАЛУЗЬ: ІНФОРМАЦІЙНЕ ПІДґРУНТЯ ДЛЯ ЗМІНИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

THE MINING INDUSTRY: AN INFORMATION BASIS FOR CHANGES IN GOVERNMENT REGULATION

Наявність запасів корисних копалин в умовах посилення глобалізаційних процесів та зростання технологічного розриву між країнами залишаються важливими для економічного розвитку та забезпечення національної безпеки, але ускладнення процесу видобування та посилення конкуренції на ресурсних ринках потребують удосконалення державного регулювання. У межах кожного окремого підприємства не можуть бути вирішені складні проблеми щодо технологічного оновлення задля збільшення ефективності видобування мінеральних ресурсів зі збереженням природного середовища та досягненням національних інтересів. Здійснене узагальнення офіційних аналітичних даних та позицій експертів формує загальне уявлення про процеси в українській гірничодобувній галузі. За результатами відстеження зміни кількості підприємств, обсягів реалізованої продукції, чисельності зайнятих працівників та кінцевого фінансового результату діяльності виявлено ознаки кризових процесів, які вимагають внесення змін у державне регулювання гірничодобувної галузі.

Ключові слова: гірничодобувна галузь, корисні копалини, мінеральні ресурси, кризові процеси, державне регулювання.

Наличие запасов полезных ископаемых в условиях усиления глобализационных процессов и роста технологического разрыва между странами остается важным для экономического развития и обеспечения национальной безопасности, но усложнение процесса добычи и усиление конкуренции на ресурсных рынках

требуют усовершенствования государственного регулирования. В рамках каждого отдельного предприятия не могут быть решены сложные проблемы технологического обновления для увеличения эффективности добычи минеральных ресурсов с сохранением природной среды и достижением национальных интересов. Обобщение официальных аналитических данных и позиций экспертов формирует общее представление о процессах в украинской горнодобывающей отрасли. По результатам отслеживания изменения количества предприятий, объемов реализуемой продукции, численности занятых работников и конечного финансового результата деятельности выявлены признаки кризисных процессов, требующих внесения изменений в государственное регулирование горнодобывающей отрасли.

Ключевые слова: горнодобывающая отрасль, полезные ископаемые, минеральные ресурсы, кризисные процессы, государственное регулирование.

The availability of mineral resources, in the context of intensifying globalization processes and growing technological gap between countries, remains important for economic development and national security, but complicating the process of extraction and competition in resource markets requires improved government regulation. Within each individual enterprise, complex problems of technological renewal in order to increase the efficiency of extraction of mineral resources while preserving the natural environment and achieving national interests cannot be solved. The aim of the study was to analyze the main performance indicators of mining enterprises with further delineation of the essence of crisis processes and the formation of an information basis for timely changes in government regulation of this key sector of the national economy. To characterize the crisis processes in the mining industry, the following methods were used: induction and deduction, comparison and systematization – in the study of current trends in the volume and economic efficiency of mining; synthesis and analysis – to determine the dynamics and characteristics of changes in the number of enterprises, the volume of sales, the number of employees and the size of the final financial results of mining enterprises in terms of certain economic activities; morphological analysis – to outline the content of crisis processes and determine the impact of key factors; graphic – for visual presentation of theoretical and methodological material; abstract-logical – for theoretical generalizations and conclusions of the study. The generalization of official analytical data and positions of experts forms a general idea of the processes in the Ukrainian mining industry. The results of the analysis revealed: reduction of the number of enterprises, in particular large and medium-sized ones with fragmentation of economic potential and reduction of the ability to compete with multinational corporations; a significant decline in sales of strategically important minerals for our country; reduction in the number of employees, in particular to coal miners; deterioration of financial performance in 2020, including losses. It is substantiated that the obtained results are the basis for changes in state regulation, which should be focused on the protection of national interests on the basis of sustainable development and social responsibility with the creation of favorable conditions for achieving the goals of mining enterprises.

Keywords: mining industry, minerals, mineral resources, crisis processes, state regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Гірничодобувна галузь розвивається під впливом значної кількості різноспрямованих чинників. Поруч зі зростанням попиту на залізну руду та рідкоземельні метали, що пов'язано з необхідністю реалізації технологічного прориву в країнах – лідерах економічного розвитку, незменшення потреби у нафті і газі всупереч прийнятій орієнтації на досягнення цілей сталого розвитку, що передбачають поступовий перехід на відновлювальні джерела енергії, має місце все активніше добування корисних копалин у країнах із нижчим рівнем розвитку задля задоволення зростаючих потреб населення. Кінець 2019 р. ознаменувався появою та швидкими темпами поширення вірусу COVID-19, який спричинив новітню пандемію, результатом чого стала нова криза на світових ринках, яка проявилася і в зниженні попиту на продукцію гірничодобувної галузі. В Україні внаслідок усе глибшої інтеграції у світові економічні процеси вплив кожного із чинників певним чином відобразився на стані гірничодобувної галузі, а зважаючи на її роль у формуванні державного бюджету, актуальним є ретельний розгляд поточної ситуації, зокрема виходячи з офіційних статистичних даних, для внесення змін в державне регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблеми та перспективи розви-

тку гірничодобувної галузі розглядають такі науковці, як О. Бондар-Підгурська [1], Ю. Вилкул [2], Т. Ганзюк [9], М. Коваленко [3; 4], В. Ковальчук [5], В. Короткий [5], Ф. Ларичкин [6], Г. Рудько [7], З. Шацька [9] та ін. У публікаціях цих та інших науковців зосереджується увага на дослідженні змін у розвитку гірничодобувної галузі під впливом посилення глобалізації та зростанні потреби людства в мінеральних ресурсах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Проведене узагальнення дало змогу виявити, що науковцями недостатньо мірою приділяється увага питанню відстеження змін у діяльності підприємств гірничодобувної галузі як основи оперативного втручання держави задля підтримання стабільності у цьому стратегічно важливому секторі національної економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є здійснення аналізу основних показників діяльності підприємств гірничодобувної галузі з подальшим окресленням суті кризових процесів та формуванням інформаційного підґрунтя для своєчасного внесення змін у державне регулювання цього ключового сектору національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Про важливість відстеження змін у розвитку гірничодобувної галузі можуть свідчити як мінімум два факти: по-перше, відповідно до результатів оцін-

ки, що була проведена Інститутом економіки природокористування і сталого розвитку України, валова цінність копалин у надрах нашої країни становить 7,5 трлн дол. США, а за даними іноземних джерел, вона є не меншою за 11 трлн дол США [9, с. 158]; по-друге, відповідно до даних Державної служби статистики [8], у структурі реалізованої продукції (робіт, послуг) частка підприємств гірничодобувної галузі становила у 2010 р. 3,86%, перед пандемією, тобто у 2019-му – 4,2%, але в 2020 р. скоротилася до 3,67%, що, з одного боку, доводить її вагомість, а з іншого – вказує на наявність ознак кризових процесів, які потребують більш ретельного розгляду. Додатковим аргументом, що актуалізують такі кроки, можуть бути загальносвітові тенденції стосовно попиту на продукцію гірничодобувної галузі. Так, перехід на відновлювальні джерела енергії не може бути швидким, а для більшості країн стає і проблематичним, адже виручка від експорту корисних копалин становить значну частину надходжень до їхнього державного бюджету. Із дотриманням принципів циркулярної економіки, які, зокрема, передбачають зменшення видобування залізної руди за рахунок більш активного використання металобрухту, частково функціонують лише окремі компанії, оскільки посилення конкурентної боротьби вимагає приділення максимальної уваги збільшенню обсягів реалізації продукції з меншими затратами, що досягнути за дорогих та складних технологій з переробки відходів складніше. Технологічний поступ країн – лідерів економічного розвитку, зокрема в частині подальшої автоматизації та роботизації виробництва усіх продуктів для підтримання життєздатності людини, вимагає збільшення видобування корисних копалин якщо не на їхній території через посилення екологічних вимог, то в інших регіонах. Відповідно до цього, транснаціональні компанії орієнтовані на подальше збільшення обсягів видобування корисних копалин для задоволення попиту все більшої кількості населення планети в умовах посилення урбанізації та погіршення екологічної ситуації. Окрім цього, можна погодитися з аргументами З. Шацької та Т. Ганзюк, що «...розвиток цієї галузі вкрай важливий не лише для держави, яка відіграє роль регулятора, а й для

інвесторів, підрядників, постачальників, сервісних компаній, корінного населення і споживачів» [9]. Загалом перелічені факти виступають додатковим аргументом для відстеження змін у національній гірничодобувній галузі, ефективне функціонування якої сьогодні разом із сільським господарством виступає певним стабілізатором економіки, рівновага якої порушена подальшими трансформаційними процесами та військовими діями. У контексті цього вірною можна вважати позицію В. Ковальчук та В. Короткого, які доводять, що «...реалізація цих перспектив значною мірою залежить від того, наскільки ефективно вирішуватиметься проблема ресурсозабезпечення, упровадження чистих технологій переробки сировини та виробництва високоякісної конкурентоздатної продукції, створення нових пріоритетних гірничотехнічних систем на основі комбінованих технологій освоєння та утилізації всіх георесурсів у замкнутому технологічному циклі» [5, с. 156], при цьому розглядаючи проблематику діяльності гірничодобувних підприємств ширше, тобто в комплексі з подальшою переробкою сировини та постачання енергоресурсів до кінцевого споживача. На нашу думку, такий підхід є виправданим із позиції можливості досягнення національних інтересів у сфері економічної, енергетичної та екологічної безпеки.

Серед ключових показників, що визначають сучасні тенденції розвитку гірничодобувної галузі в Україні, нами виділено лише кілька. Так, перший характеризує динаміку кількості діючих підприємств (табл. 1).

Представлені дані дають змогу сформувати такі узагальнення: загальна кількість суттєво зменшилася у 2014 р., що стало наслідком військових дій, із подальшим поступовим відновленням у 2016–2019 рр. та черговим скороченням у 2020-му; у структурі за окремими вилами економічної діяльності найбільшу частку посідають підприємства, які здійснюють діяльність за КВЕД 08 «Добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів», кількість яких через пандемію не змінилася; у структурі за масштабами діяльності в розрізі окремих видів економічної діяльності частка великих та середніх підприємств є критично низькою (для прикладу, за КВЕД 05

Таблиця 1

Кількість діючих підприємств за видами економічної діяльності [8]

Рік	Добування кам'яного та бурого вугілля	Добування сирої нафти та природного газу	Добування металевих руд	Добування інших корисних копалин	Надання допоміжних послуг
2010	280	76	35	1030	208
2011	314	79	36	995	136
2012	357	101	48	998	108
2013	399	119	59	1209	132
2014	103	110	46	1037	112
2015	157	115	44	1051	118
2016	140	101	44	814	110
2017	146	110	44	873	144
2018	108	114	39	932	165
2019	222	131	55	1021	189
2020	132	143	65	1024	191

«Добування кам'яного та бурого вугілля» частка великих у 2020 р. – 4,55% та середніх – 22,73%, а за КВЕД 08 «Добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів» – відповідно 0,2% та 13,5%). На підприємницьку активність у гірничодобувній галузі впливає значна кількість чинників, але реальним є зменшення кількості підприємств, зокрема великих та середніх, із подрібненням економічного потенціалу та зниженням можливості протистояння в конкурентній боротьбі транснаціональним корпораціям.

Ознаки кризових процесів наявні й у динаміці обсягу реалізованої продукції (темпи приросту в 2020 р. порівняно з 2019 р., %) у розрізі видів економічної діяльності: 05 «Добування кам'яного та бурого вугілля» (-35,64%); 06 «Добування сирої нафти та природного газу» (-17,07%); 07 «Добування металевих руд» – 7,97%; 08 «Добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів» – 14,34%; 09 «Надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів» (-18,02%). Величина визначених показників динаміки вказує на суттєве падіння обсягів реалізації стратегічно важливих для нашої країни корисних копалин, що частково можна пов'язати з пандемією, але попри це вимагає більш ретельного аналізу та реалізації відповідних оперативних заходів для стабілізації ситуації.

На негативні зміни в гірничодобувній галузі вказує і такий показник, як кількість зайнятих працівників (рис. 1).

Поруч зі скороченням кількості зайнятих працівників на вугільних шахтах за десять років на 76,56%, що частково пов'язано з утратою контролю над підприємствами, що розташовані на окупова-

них територіях, зазначені факти характерні і для інших видів економічної діяльності. Для прикладу, у цих самих часових параметрах кількість зайнятих за КВЕД 06 «Добування сирої нафти та природного газу» скоротилася на 26,92%. Загалом такі негативні тенденції вказують на втрату людського капіталу, що є явною ознакою кризових процесів.

Аналогічні висновки можна сформулювати виходячи з динаміки фінансових показників, зокрема чистого прибутку або ж збитку. За даними Державної служби статистики, підприємствами за КВЕД 05 «Добування кам'яного та бурого вугілля» було отримано у 2019 р. чистий прибуток у розмірі 7 831 849 тис грн, але у 2020-му – збиток на рівні 16 355 352,7 тис грн. Негативні тенденції були характерні і для інших видів діяльності, зокрема за 06 «Добування сирої нафти та природного газу» величина чистого прибутку зменшилася на 39,45%.

Представлені вище факти, що вказують на ознаки посилення кризових процесів на підприємствах гірничодобувної галузі, не можна пов'язувати виключно з пандемією, яка спровокувала чергову економічну кризу світового масштабу. До уваги потрібно взяти й інші факти, які прослідковуються й негативно впливають на видобування мінеральних ресурсів упродовж кількох останніх десятиліть, і не лише в Україні. Так, гірничодобувна галузь, будучи сировинною базою для інших галузей [3, с. 33], не передбачає взаємодії з кінцевими споживачами, що, з одного боку, актуалізує дотримання ритмічності й рівномірності в обсягах видобування корисних копалин заради синхронної діяльності в межах національної економіки для задоволення потреб населення, а з іншо-

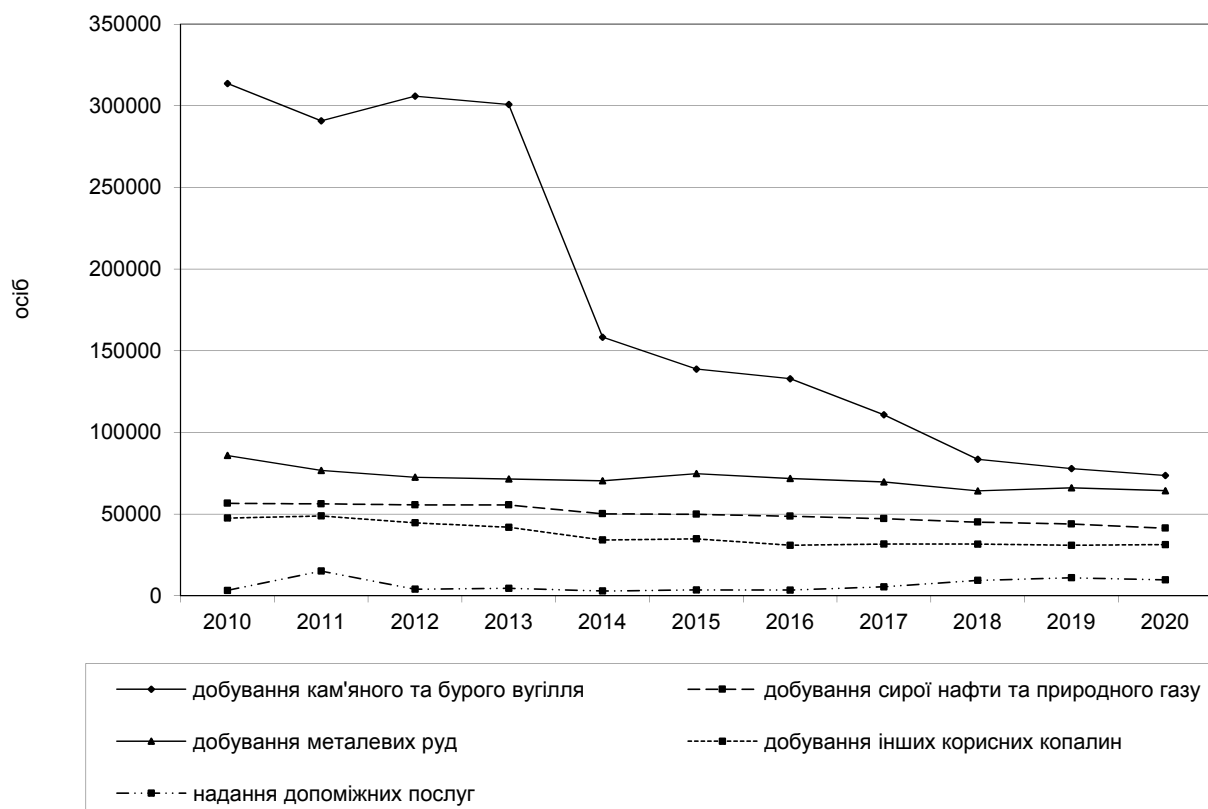


Рис. 1. Динаміка кількості зайнятих працівників на підприємствах гірничодобувної галузі у 2010–2020 рр. [8]

го – пов'язана з наявною диспропорцією між проміжним споживанням та випуском, яка ліквідується шляхом здійснення імпорту, що ставить у залежність результати діяльності галузі від кон'юнктури на ресурсних ринках.

Зважаючи на подальшу децентралізацію і на той факт, що понад 70% мінеральних ресурсів видобувається в Україні відкритим способом [1, с. 145], який потребує збільшення площ відчуження земель, діяльність гірничодобувних підприємств усе частіше стикається з проблемою отримання дозволів на проведення гірничо-геологічних робіт із боку місцевого самоврядування, яке крім збільшення надходжень у місцеві бюджети зацікавлено у збереженні навколишнього середовища, що в умовах застосування застарілих технологій досягнути складно. Цей аспект знаходить підтвердження у Ф. Ларичкіна, який указує на те, що «...сучасна ситуація в Україні характеризується тим, що питома вага природних ресурсів на одиницю ВВП в Україні в 2–3 рази вища, ніж в економічно розвинутих країнах, відповідно, вищими є й викиди шкідливих речовин» [6, с. 3]. Відповідно, без технологічного вдосконалення та врегулювання питання використання природних ресурсів з урахуванням інтересів держави, гірничодобувних підприємств та місцевого самоврядування подальше використання ресурсного потенціалу нашої країни буде складним.

Поруч зі зростанням конкуренції з боку країн із невисоким рівнем економіки має місце посилення впливу основного імпортера корисних копалин, тобто Китаю, уряд якого ставить перед національними корпораціями завдання щодо гарантування безперервного надходження мінеральної сировини в необхідному обсязі для підтримання високих темпів економічного розвитку.

Видобувні компанії все частіше повинні розробляти родовища з меншими запасами шляхом витрачання більших коштів на проектування й організацію логістики за фактичного дефіциту кваліфікованих кадрів та нижчої якості корисних копалин. Для прикладу, більшість свердловин для видобування нафти у США буряться на глибину не менше 5–6 км, а інколи і 8–9 км, що суттєво збільшує витрати і потребує застосування спеціальних технологій. В Україні кам'яне вугілля переважно видобувається шахтним методом на глибині понад 500 м, а в окремих випадках і глибше за 1 300 м, що негативно впливає на собівартість, а отже, і на конкурентоспроможність продукції. Такі ускладнення подолати особливо важко, адже технічна база української гірничодобувної галузі на 65% фізично зношена [7, с. 28], а моральний знос визначається інноваційною пасивністю підприємств та відсутністю ефективної державної підтримки. Можна погодитися з М. Коваленком, який обґрунтовує необхідність здійснення на державному рівні «...обліку енергоресурсів, втілення енергоменеджменту, проведення енергоаудиту та запровадження енергосервісу» [4, с. 172]. Разом із цим, на нашу думку, зважаючи на результати проведеного аналізу, не можна обмежуватися лише енергетичним сектором, не меншої уваги потребує хоча б видобування залізної руди чи літію, а також інших мінеральних ресур-

сів як передусім сировини для власного промислового виробництва.

Країни – лідери економічного розвитку, зважаючи на необхідність збереження природного середовища, відмовляються від видобування корисних копалин, орієнтуючись на їх імпорт із систематичним удосконаленням технології переробки й виготовлення високотехнологічної продукції та подальшим їх експортом, що забезпечує збільшення не лише технологічного розриву, а й соціально-економічного, який стимулює трудову міграцію. Ця ситуація повністю відповідає реаліям національної економіки, яка через низьку інноваційну активність та дефіцит доступних фінансових ресурсів передбачає пропозицію на світових ринках сировини з низьким рівнем доданої вартості, що посилює технологічне відставання та втрату людського капіталу. Глобалізаційні процеси надали новий поштовх для посилення конкурентних позицій транснаціональних корпорацій, які завдяки формуванню глобальних ланцюгів доданої вартості забезпечують не лише видобування, а й переробку корисних копалин, що забезпечує їх домінування на глобальному ресурсному ринку, ускладнюючи діяльність національних товаровиробників, у т. ч. і в Україні.

Проблема зменшення запасів корисних копалин за збільшення потреби в їх добуванні актуалізує необхідність дотримання принципів сталого розвитку, що неможливе без скорочення відходів та забезпечення більш високого рівня корисного виходу, а отже, актуальним стає технологічне оновлення шляхом активізації інноваційної активності гірничодобувних підприємств та доступності необхідних фінансових ресурсів. Так, у країнах – лідерах економічного розвитку максимальну увагу приділяють поводженню з промисловими відходами, збільшуючи частку таких, що переробляються до 80%, тоді як в Україні вона не перевищує 15%. Ю. Вілкул наводить дані, згідно з якими «...у США з промислових відходів отримують 20% алюмінію, 33% заліза, 50% свинцю і цинку, 44% міді від загального обсягу виробництва цих металів» [2, с. 35–42]. За результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що більшість підприємств не здатна здійснити необхідне технологічне переозброєння без державної підтримки, що є логічним кроком виходячи з їхньої стратегічної ролі в сировинному забезпеченні національної економіки та важливості реалізації природоохоронних заходів із метою послаблення впливу результатів видобування корисних копалин на біосферу. Разом із цим можна констатувати і той факт, що в межах кількох останніх десятиліть реалізація державних програм здебільшого спрямована на виплату заборгованої шахтарям заробітної плати для послаблення рівня соціальної напруги та закриття окремих шахт, що є недостатнім, зокрема в контексті виконання зобов'язань країнами – учасницями Базельської конвенції відносно відходів. Зазначене ще раз указує на важливість ролі держави щодо регулювання процесу видобування корисних копалин виходячи з необхідності досягнення цілей і зменшення ризиків у сфері економічної, енергетичної й екологічної безпеки держави, що не може бути здійснено в межах діяльності окремого суб'єкта господарювання.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Україну можна вважати однією з найбільш сировинно забезпечених країн Європи і найбільших світових експортерів мінеральних ресурсів, зокрема залізної руди. Разом із цим військові дії спричинили втрату контролю над частиною Донецького вугільного басейну, де зосереджено понад 97% достовірних та розвіданих запасів кам'яного вугілля. Ця втрата спровокувала необхідність імпорту коксівного вугілля, який через складно прогнозовану зміну кон'юнктури на ресурсних ринках дестабілізує роботу українських металургійних підприємств. Не менш складною проблемою, існування якої має більш глибокі корені, є технологічне відставання підприємств гірничодобувної галузі, що не сприяє більш ефективному використанню діючих шахт і кар'єрів та розвіданню й розробленню нових родовищ.

Ознаки кризових процесів, які стали явними за результатами проведеного аналізу основних показників діяльності гірничодобувних підприємств, не можна вважати лише наслідком появи вірусу COVID-19, який фактично загострив ті проблеми, які мають хронічний характер та потребують застосування комплексного підходу, зокрема в частині зміни державного регулювання, яке повинно бути орієнтованим на захист національних інтересів на засадах дотримання принципів сталого розвитку й соціальної відповідальності з формуванням сприятливих умов для досягнення цілей гірничодобувних підприємств.

Бібліографічний список:

- Бондар-Підгурська О.В. Науково-методичні аспекти інноваційного розвитку гірничодобувної промисловості в контексті сталого зростання. *Науковий вісник НГУ*. 2014. № 1. С. 143–152.
- Вилкул Ю.Г. Проблемы расширения сырьевой базы и утилизации отходов горнометаллургической промышленности. *Качество минерального сырья* : сборник научных трудов. Кривой Рог : Вестник, 2011. С. 155–136.
- Коваленко М.О. Методичний підхід до планування розвитку гірничодобувної галузі на основі міжгалузевої балансової моделі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 19. С. 33–37.
- Коваленко М.О. Стан і перспективи розвитку гірничої промисловості України. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2017. Вип. 22. С. 170–172.
- Ковальчук В.А., Короткий В.Ю. Перспективи та ризики гірничорудної галузі України в контексті сталого розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 8. С. 155–160.
- Ларичкин Ф.Д. Формирование концептуальной модели рационального недропользования. *Ресурсы, технологии, экономика*. 2005. № 3. С. 3–7.
- Рудько Г.І. Роль гірничодобувної промисловості в економіці світу та України. *Мінеральні ресурси України*. 2019. № 4. С. 23–29.
- Статистична інформація. *Державна служба статистики України*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.12.2021).
- Шацька З.Я., Ганзюк Т.Д. Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств гірничодобувної промисловості в сучасних умовах. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 10. С. 158–161.

References:

- Bondar-Pidhurska O.V. (2014) Naukovo-metodychni aspekty innovatsiinoho rozvytku hirnychodobuvnoi promyslovosti v konteksti staloho zrostannia [Scientific and methodological aspects of innovative development of the mining industry in the context of sustainable growth]. *Naukovyi visnyk NHU*, no. 1, pp. 143–152.
- Vilkul Yu.G. (2011) Problemy rasshireniya syr'evoy bazy i utilizatsii otkhodov gornometallurgicheskoy promyshlennosti [Problems of expanding the resource base and disposal of waste from the mining and metallurgical industry]. *Kachestvo mineral'nogo syr'ya* [Mineral quality]. Krivoy Rog: Vestnik, pp. 155–136.
- Kovalenko M.O. (2018) Metodychnyi pidkhid do planuvannya rozvytku hirnychodobuvnoi haluzi na osnovi mizhhaluzevoi balansovoi modeli [Methodical approach to planning the development of the mining industry based on the intersectoral balance model]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu*, vol. 19, pp. 33–37.
- Kovalenko M.O. (2017) Stan i perspektyvy rozvytku hirnychoi promyslovosti Ukrainy [Status and prospects of development of the mining industry of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, vol. 22, pp. 170–172.
- Kovalchuk V.A., Korotkyi V.Yu. (2013) Perspektyvy ta ryzyky hirnychorudnoi haluzi Ukrainy v konteksti staloho rozvytku [Prospects and risks of the mining industry of Ukraine in the context of sustainable development]. *BIZNESINFORM*, no. 8, pp. 155–160.
- Larichkin F.D. (2005) Formirovaniye kontseptual'noy modeli ratsional'nogo nedropol'zovaniya [Formation of a conceptual model of rational subsoil use]. *Resursy, tekhnologii, ekonomika*. no. 3, pp. 3–7.
- Rudko H.I. (2019) Rol hirnychodobuvnoi promyslovosti v ekonomitsi svitu ta Ukrainy [The role of the mining industry in the economy of the world and Ukraine]. *Mineralni resursy Ukrainy*, no. 4, pp. 23–29.
- Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021) Statystychna informatsiia [Statistical information]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 04 December 2021).
- Shatska Z.Ya., Hanzhuk T.D. (2016) Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstv hirnychodobuvnoi promyslovosti v suchasnykh umovakh [Ways to increase the efficiency of mining enterprises in modern conditions]. *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 10, pp. 158–161.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.24.01

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-11>

Бикова А.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і соціально-трудових відносин
Університету митної справи та фінансів

Лобза А.В.

доктор філософії в галузі економіки,
доцент кафедри економіки і соціально-трудових відносин
Університету митної справи та фінансів

Пильгун А.Р.

магістрантка
Університету митної справи та фінансів

Bykova Adel

Candidate of Sciences (Economics),
Senior Lecturer at the Department of Economics and Social and Labor Relations,
University of Customs and Finance

Lobza Alla

Doctor of Philosophy in Economics,
Senior Lecturer at the Department of Economics and Social and Labor Relations,
University of Customs and Finance

Pilgun Alena

Master,
University of Customs and Finance

РОЗРОБЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК СТРАТЕГІЯ ПОДОЛАННЯ БІЗНЕС-ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМСТВА

DEVELOPMENT OF ANTI-CRISIS PROGRAM OF PERSONNEL MANAGEMENT AS A STRATEGY FOR SOLVING BUSINESS PROBLEMS OF THE ENTERPRISE

На різних стадіях життєвого циклу економічної системи будь-якої організації, підприємства можуть виникати кризові ситуації, що ускладнює ефективну роботу та призводить до руйнівних наслідків. Без професіоналів, які здатні зупинити руйнівні дії або навіть запобігти кризі, підприємству важко досягати поставлених цілей та завдань, тому для підтримки високого рівня конкурентоспроможності підприємствам необхідно розширювати інноваційні процеси і залучати висококваліфікованих фахівців з антикризового управління. Основною рушійною силою будь-якої організації чи підприємства є персонал, відповідно, управління ним має велике значення. Нині в Україні на перший план виходить питання про утримання найбільш цінних кадрів підприємства, а також створення необхідних умов для активної трудової діяльності.

Ключові слова: персонал, криза, антикризове управління, кадрові проблеми, ефективність управління, антикризова програма управління персоналом.

На разных стадиях жизненного цикла экономической системы любой организации, предприятия могут возникать кризисные ситуации, что усложняет эффективную работу и приводит к разрушительным последствиям. Без профессионалов, которые способны остановить разрушительные действия или даже предотвратить кризис, предприятию трудно добиваться поставленных целей и задач, поэтому для под-

держания высокого уровня конкурентоспособности предприятиям необходимо расширять инновационные процессы и привлекать высококвалифицированных специалистов по антикризисному управлению. Движущей силой любой организации или предприятия является персонал. В настоящее время в Украине на первый план выходит вопрос о содержании наиболее ценных кадров предприятия и создании необходимых условий для активной трудовой деятельности.

Ключевые слова: персонал, кризис, антикризисное управление, кадровые проблемы, эффективность управления, антикризисная программа управления персоналом.

Crisis situations arise at different stages of the life cycle of the economic system. Without professionally trained employees, it will be difficult for the company to achieve its goals and objectives. Therefore, to maintain competitiveness, enterprises need to expand innovation processes and attract staff to work. Human resources management is essential for the socio-economic system, especially in times of crisis. In this situation, the issue of retaining valuable personnel of the enterprise, as well as the necessary conditions for continuing active work, comes to the fore. Crisis situation threatens the company not only financial problems and loss their positions in the market, but also the loss qualified personnel, without which it is impossible to overcome the crisis. Retention of key employees is one of the main tasks of management at a crisis stage, and this goal can be achieved if personnel are informed in a timely manner. There is an obvious need to study the issues of anti-crisis personnel management of the enterprise. Thus, to overcome the crisis situation, it is necessary to combine all organizational structures, their complex work and interaction, since without this it is impossible to achieve a positive result. The article discusses the problems of personnel management in crisis situations, identifying the main reasons for the resistance of employees to changes, touches on the topic of the motivational component, presents a management mechanism in crisis conditions. The program of anti-crisis management of the personnel of the enterprise is proposed. The comprehensive anti-crisis program is a mechanism to ensure the stabilization of the organization and provides for the involvement of personnel in the process of getting the organization out of a difficult situation. The authors of the article used research methods such as analysis theoretical and practical research in the field of anti-crisis personnel management. Processes that today occur in the global economy, present introduction of new and progressive forms and methods of personnel management. Thus, the system of crisis management is significantly different from traditional management as management in stable conditions.

Keywords: crisis management, personnel problems, crisis, staff, program.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Пандемія коронавірусної хвороби (COVID-19), спричинена SARS-CoV-2, змусила бізнес до пошуку нових рішень у кризових умовах. Підприємства намагаються не лише «вижити», а й підтримувати конкурентоспроможність, розширювати інноваційні процеси та залучати до роботи найбільш кваліфікований персонал, створювати умови для утримання найцінніших кадрів. Важлива роль у взаємодії з бізнесом в умовах кризи відводиться службі управління персоналом, завданнями якої стають пошук нетрадиційних рішень для антикризового управління, зниження негативних наслідків кризи, формування нової комунікаційної стратегії, організація роботи персоналу з використанням технічних можливостей та забезпечення стабільності роботи персоналу через адаптацію до нових умов.

У сучасних умовах господарювання основним ресурсом будь-якого підприємства є персонал, від якого залежить кінцевий результат його діяльності. Процеси, які сьогодні відбуваються у світовій економіці, висувають жорсткі вимоги до запровадження нових та прогресивних форм і методів управління персоналом. У період кризи підвищується важливість функцій управління персоналом, та особливе значення має приділятися розробленню антикризових заходів, що здатні забезпечити бізнесу стійкості. Кризова ситуація загрожує компанії не лише фінансовими проблемами та втратою своїх позицій на ринку, а й утратою кваліфікованих кадрів, без яких подолати кризу або з найменшими втратами вийти з неї неможливо. Утримання ключових співробітників – одне

з основних завдань управління на етапі кризи. У кризовій ситуації дуже важливо забезпечити лояльність співробітників щодо керівництва організації, інакше реалізація тих чи інших антикризових програм може зіткнутися з опором персоналу. Необхідність формування підходів, напрямів та шляхів антикризового управління персоналом підприємства зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Аналізу антикризового управління персоналом на підприємстві завжди приділялося та приділяється багато уваги. Дослідженню цієї проблеми присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, як: І. Арамова, Л. Балабанова, Ю.Блинда, Л. Бондарчук, А. Бриль, Є. Бутрова, О. Власенко, В. Воронкова, О. Гавриш, Л. Громко, О. Гуріна, А. Дейнека, О. Дороніна, О. Кишківська, М. Коваленко, Т. Коваленко, Г. Ковас, К. Лопатко, В. Макашин, Ю. Мізін, Т. Мостенцька, Н. Ніколайчук, Р. Олексенко, В. Панченко, І. Саліхова, І. Смачило, Е. Юрій, К. Скрипник та ін.

Проте аналіз публікацій за темою дослідження показав існування достатнього кола питань, пов'язаних із необхідністю вирішення проблем управління персоналом в умовах кризи.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є поглиблення сутності, теоретичних та практичних засад антикризового управління персоналом підприємства та розроблення дієвої антикризової програми.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для всіх організацій управління людьми

має першорядне значення. Процес управління персоналом можна розуміти як вид діяльності з керівництва людьми, спрямований на досягнення цілей фірми, підприємства шляхом використання праці, досвіду, таланту цих людей з урахуванням їхньої задоволеності працею [3, с. 468].

Зазначимо, що управління персоналом є сукупністю цілеспрямованих дій керівництва організації, що включає визначення потреби у персоналі відповідно до мети та її можливостей, планування роботи з персоналом, розстановку та розподіл персоналу, його використання, оцінку, ротацію персоналу, підвищення кваліфікації, мотивацію та стимулювання персоналу, а також створення сприятливих умов для результативної роботи тощо.

Вимоги до системи управління персоналом у період кризи відмінні від регулярного управління. Це пов'язано з тим, що управління персоналом підприємства в період кризи засноване на ефективній взаємодії керівників та підлеглих, а ділова стратегія полягає у збільшенні обсягу продажів, удосконаленні продукту, мінімізації витрат, підтримці оптимального рівня запасів, дослідженні ринку [2, с. 110].

Антикризове управління потребує приділення уваги таким основним складникам, як: захист працівників, утримання працівників ключових позицій, систематичний моніторинг ситуації та своєчасне формулювання ключових завдань з управління персоналом з метою забезпечення стабільності бізнесу, швидке реагування на динамічні зміни як усередині організації, так і за її межами, скорочення недоводень і конфліктних ситуацій у разі звільнення «панікерів» і т. ін. За кризових умов найбільш характерними є такі проблеми з кадрами, як оплата праці, напруженість соціально-психологічного клімату у колективі через невпевненість у завтрашньому дні, плинність кваліфікованих кадрів, і вирішувати ці проблеми потрібно швидко і з найменшими втратами. Для позитивного їх вирішення знадобиться розроблення та реалізація антикризових заходів з урахуванням залучення самих співробітників до дій щодо покращення позицій підприємства. Кри-

за у різних своїх проявах суттєво змінює умови діяльності підприємства, а система антикризового управління значною мірою відрізняється від традиційного управління як управління у стабільних умовах. Узагальнену порівняльну характеристику традиційного та антикризового управління наведено в табл. 1.

Відмінною особливістю антикризового управління персоналом є необхідність прийняття оперативних рішень на основі повної та достовірної інформації, що забезпечує своєчасне та якісне виконання всіх необхідних заходів, спрямованих на досягнення цілей розвитку підприємства.

Зазначимо, що в умовах кризи виникає проблема плинності кадрів, оскільки співробітники починають утрачати впевненість у завтрашньому дні. Це відбувається передусім через відсутність достовірної інформації. Щоб запобігти зазначеній проблемі, потрібно донести до співробітників реальну картину того, що відбувається, ознайомити із заходами щодо подолання кризової ситуації, а також вказати на роль співробітників у виході підприємства з кризи. Тому роль комунікацій у цьому сенсі є вкрай важливою. Спочатку потрібно провести роз'яснювальну роботу з персоналом. Для цього можна скористатися різними способами передачі інформації [6, с. 362].

Одним із напрямів діяльності щодо забезпечення ефективної роботи підприємства є розроблення антикризової програми з управління персоналом. Така діяльність проводиться на основі діагностування системи управління персоналом, що склалася на підприємстві. Через діагностику виявляються особливості персоналу, його мобілізаційні та адаптивні можливості, ступінь інноваційної спрямованості, тобто чинники, що сприяють та перешкоджають ефективній реалізації завдань виведення підприємства з кризи. Зокрема, можуть визначатися такі найбільш важливі фактори впливу на кризовий стан: відповідність організаційної структури цілям та завданням підприємства; відповідність структури та чисельності персоналу поточним та перспективним цілям організації; соціально-психологічний клімат у колективі;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційного та антикризового управління підприємством

Параметри порівняння	Традиційне	Антикризове
Умови діяльності підприємства	Невисокий темп змін; прогнозованість ситуації	Високий темп змін; непередбачуваність ситуації; управлінські проблеми
Цілі діяльності підприємства	Традиційна мета – отримання максимального прибутку	Антикризові цілі, пов'язані з ліквідацією причин кризових тенденцій чи його наслідків. Критерії: мінімізація часу, мінімум утрат під час подолання кризових тенденцій
Вирішення управлінських проблем	Реакція у відповідь на проблему; орієнтація на минулий досвід	Передбачення та можливе попередження проблем; творчий пошук
Організація ресурсів для досягнення цілей	Жорстка структура	Гнучка структура на основі розподілу ресурсів відповідно до антикризових пріоритетів
Персонал	Має необхідний професійний інструментарій; сприятливий морально-психологічний клімат	Не володіє необхідним професійним інструментарієм, що відповідає вимогам нових умов; характеризується стресовим станом, підвищеною конфліктністю, опором до змін

Джерело: розроблено авторами за [1; 4; 5]

рівень компетентності персоналу; соціальна відповідальність організації; оцінка ефективності існуючої системи стимулювання.

Запобігти кризі в організації чи на підприємстві може розроблення антикризової програми як превентивний засіб. Завданням антикризової програми є вдосконалення структури персоналу з метою забезпечення її відповідності поточним та стратегічним потребам організації, а також удосконалення складу персоналу: оптимізація чисельності, утримання працівників високої кваліфікації. Антикризова програма має передбачати переорієнтацію на принципово нові цілі та методи роботи з персоналом. До них належать: розроблення об'єктивних критеріїв оцінки результативності діяльності працівників; удосконалення стимулювання працівників; створення ефективної системи вдосконалення кадрового потенціалу підприємства на основі програм розвитку персоналу; удосконалення корпоративної культури підприємства тощо.

Кризовий стан підприємства й особливо розроблення та реалізація антикризової програми, спрямованої на його подолання, істотно змінюють методичні засади управління персоналом, що й зумовлює доцільність виокремлення переліку цих завдань в окрему підсистему – антикризове управління персоналом. Як зазначалося вище, для успішного розроблення антикризової програми управління персоналом необхідно на початковому етапі провести діагностику кризових явищ.

Розроблення антикризової програми управління персоналом, метою якої є утримання кваліфікованих

працівників для забезпечення стійкості бізнесу пропонуємо здійснювати за схемою, наведеною на рис. 1.

Наведений алгоритм розроблення антикризової програми управління персоналом являє собою систему заходів, спрямованих на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розроблення та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер та дає змогу подолати тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції підприємства за будь-яких умов.

За таких обставин мають бути здійснені такі дії:

- формування тимчасових цільових робочих груп для вирішення різних проблем;
- оптимізація системи оплати праці персоналу служби продажів залежно від досягнення поставлених цілей;
- розроблення та реалізація програми із цільового стимулювання ініціатив співпрацівників організації;
- грамотна організація виведення зі штату (вивільнення) надлишкових працівників підприємства;
- підготовка резерву кадрів для заміщення ключових посад;
- забезпечення інформаційної підтримки змін як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі підприємства.

Перелічені дії антикризового управління персоналом є першочерговими та необхідними, вони дають змогу підтримати лояльне ставлення персоналу до керівництва, забезпечують сприятливий вплив на вихід підприємства з кризи.



Рис. 1. Антикризова програма управління персоналом підприємства

Джерело: розроблено авторами

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, визначено, що одним із головних ресурсів сучасного підприємства є персонал, який забезпечує ефективність його функціонування, ринкову стабільність підприємства. Питання управління персоналом стає ще більш актуальним під час кризової ситуації, оскільки може загрожувати високою плінністю найбільш кваліфікованих кадрів, які можуть бути здатними за умови грамотного управління не лише утримати бізнес-діяльність підприємства на стабільному рівні, а й своїми новітніми, інноваційними ідеями забезпечити вихід його на нові рубежі. У таких ситуаціях ефективне управління персоналом неможливе без розроблення антикризових заходів – антикризової програми управління для запобігання та подолання проблем.

Бібліографічний список:

1. Бондарчук Л.В., Ніколайчук Н.П. Особливості антикризового управління персоналом. *Актуальні наукові дослідження в сучасному світі*. 2017. № 5(25). С. 77–82.
2. Громко Л.С. Принципи управління персоналом в умовах антикризової діяльності підприємства: методологічний аспект. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 36. С. 109–113.
3. Гуріна О.В., Кишківська О.Л., Скрипник К.М. Моделі і методи управління персоналом в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2019. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7554> (дата звернення: 26.11.2021).
4. Дороніна О.А. Кадрова політика як інструмент антикризового управління підприємством. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 20. С. 92–95.
5. Мостенська Т.Л., Юрій Е.О. Інструменти антикризового управління. *Український журнал прикладної економіки*. 2019. Т. 4. № 1. С. 64–72.
6. Смачило І.І. Антикризове управління персоналом: особливості та основні напрями. *Молодий вчений*. 2020. № 2(78). С. 360–363.

References:

1. Bondarchuk L.V., Nikolajchuk N.P. (2017) Osoblyvosti antykrizovogo upravlinnya personalom [Features of anti-crisis personnel management]. *Aktualni naukovy doslidzhennya v suchasnomu sviti*, vol. 5(25), pp. 77–82. (in Ukrainian)
2. Gromko L.S. (2018) Pryncypy upravlinnya personalom v umovax antykrizovoyi diyalnosti pidpryyemstva: metodologichnyy aspekt [Principles of personnel management in the conditions of anti-crisis activity of the enterprise: methodological aspect]. *Ekononika ta upravlinnya pidpryyemstvamy*. 2018. vol. 36, pp. 109–113. (in Ukrainian)
3. Gurina O.V., Kyshkovska O.L., Skrypnyk K.M. (2019) Modeli i metody upravlinnya personalom v umovax kryzy [Models and methods of personnel management in a crisis]. *Efektivna ekonomika*, vol. 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7554> (accessed 26 November 2021). (in Ukrainian)
4. Doronina O.A. (2015) Kadrova polityka yak instrument antykrizovogo upravlinnya pidpryyemstvom [Personnel policy as a tool for crisis management]. *Investyciyi: praktyka ta dosvid*, vol. 20, pp. 92–95. (in Ukrainian)
5. Mostens'ka T.L., Yuriy E.O. (2019) Instrumenty antykrizovogo upravlinnya [Crisis management tools]. *Ukrayinskyj zhurnal prykladnoyi ekonomiky*, vol. 4, no. 1, pp. 64–72. (in Ukrainian)
6. Smachylo I.I. (2020) Antykrizove upravlinnya personalom: osoblyvosti ta osnovni napryamy [Anti-crisis personnel management: features and main directions]. *Molodyj vchenyj*, vol. 2(78), pp. 360–363.

Бірбіренко С.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та цифрового бізнесу
Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку

Станкевич І.В.

доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедри менеджменту та маркетингу
Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку

Банкет Н.В.

викладач кафедри економіки та цифрового бізнесу
Державного університету інтелектуальних технологій і зв'язку

Birbirenko Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Economic and Digital Business,
State University of Intellectual Technologies and Communications

Stankevych Iryna

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Management and Marketing,
State University of Intellectual Technologies and Communications

Banket Natalia

Lecturer at the Department of Economics and Digital Business,
State University of Intellectual Technologies and Communications

ОЦІНКА ВПЛИВІВ РИЗИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF ENVIRONMENTAL RISKS OF THE TELECOMMUNICATIONS ENTERPRISE ON ITS ECONOMIC SUSTAINABILITY

У статті встановлено необхідність вчасного і об'єктивного оцінювання впливів (ризиків) зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства з метою прийняття стратегічних управлінських рішень щодо забезпечення його належної економічної стійкості. Запропоновано інтегральний показник оцінювання ступеню впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства на рівень його економічної стійкості. Використано метод оцінювання макросередовища – PEST-аналіз. У процесі здійснення оцінювання впливів ризиків суспільно-політичного, економічного, наукового техніко-технологічного і соціально-демографічного середовища на рівень економічної стійкості телекомунікаційного підприємства з визначенням імовірності їх появи визначено загальний інтегральний показник оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища функціонування телекомунікаційного підприємства. Установлено, що ризики зовнішнього середовища чинять значний вплив на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства, рівень впливу на межі підвищеного і ризикованого.

Ключові слова: впливи зовнішнього середовища, ризики і невизначеність, економічна стійкість, телекомунікаційне підприємство, інтегральне оцінювання.

В статье установлена необходимость своевременной и объективной оценки влияний (рисков) внешней среды телекоммуникационного предприятия с целью принятия стратегических управленческих решений относительно обеспечения его экономической устойчивости. Предложен интегральный показатель оценки степени влияния рисков внешней среды телекоммуникационного предприятия на уровень его экономической устойчивости. Использован метод оценки макросреды – PEST-анализ. В процессе осуществления оценивания влияний рисков социально-политического, экономического, научного технико-технологического и социально-демографической среды на уровень экономической устойчивости телекоммуникационного предприятия с определением вероятности их появления определен общий интегральный

показатель оценки влияния рисков внешней среды на функционирование телекоммуникационного предприятия. Установлено, что риски внешней среды оказывают значительное влияние на экономическую устойчивость телекоммуникационного предприятия, уровень воздействия в пределах повышенного и рискованного.

Ключевые слова: влияние внешней среды, риски и неопределенность, экономическая устойчивость, телекоммуникационное предприятие, интегральная оценка.

The article identifies the need for timely and objective assessment of the impact (risks) of the external environment of the telecommunications company in order to make strategic management decisions to ensure its proper economic stability. An integrated indicator for assessing the degree of impact of external risks of a telecommunications enterprise on the level of its economic stability is proposed. Interpretation of the level of impact of external risks of the telecommunications company on its economic stability is proposed to be based on the Harrington scale. The method of macro-environmental assessment is used – PEST-analysis, which is carried out using the expert method. The experts were tasked to assess the level of impact and probability of various environmental risks on the telecommunications company. In the process of assessing the impact of socio-political, economic, scientific, technological and socio-demographic environment on the level of economic stability of the telecommunications company to determine the probability of their occurrence, the overall integrated indicator of environmental risk assessment of the telecommunications company. It is established that the risks of the external environment have a significant impact on the economic stability of the telecommunications company, the level of impact on the verge of high and risky. It is determined that the crisis situation, which has developed not only in Ukraine but also around the world due to the spread of coronavirus infection COVID-19, strongly hinders the development of the national economy, despite the fact that relative investment activity, opportunities for issuance legal capacity of current legislation. Currently, there are negative effects of risks and uncertainties on the level of economic stability of all domestic enterprises, including telecommunications, due to deteriorating political conditions, as the existence of objective economic laws is possible only in conditions of political stability. Prospects for further research are to substantiate the concept of strategic management of economic stability of a telecommunications company that operates in today's crisis.

Keywords: environmental influences, risks and uncertainties, economic stability, telecommunications company, integrated assessment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасне українське телекомунікаційне підприємство здійснює свою діяльність в умовах постійних впливів зовнішнього середовища, характерними рисами якого виступають динамічність ринкових процесів, турбулентність, мінливість, непередбачуваність і невизначеність, руйнуючі впливи яких посилюються карантинними обмеженнями, пов'язаними з боротьбою проти розповсюдження коронавірусної інфекції COVID-19. Здатність телекомунікаційного підприємства безпосередньо впливати і регулювати процеси формування зовнішнього середовища суттєво обмежена, але водночас існує достатньо можливостей щодо адаптації оператора зв'язку до трансформацій зовнішнього середовища і досягнення належного рівня своєї економічної стійкості. Таким чином, у сучасних умовах загроз із боку зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства його економічній стійкості особливої актуальності набувають питання необхідності вчасного й об'єктивного оцінювання зазначених впливів (ризиків) із метою прийняття стратегічних управлінських рішень щодо забезпечення належної економічної стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам формування і забезпечення економічної стійкості підприємств в умовах ризиків і невизначеності присвячено чимало наукових праць таких дослідників, як О. Ареф'єва, А. Кухарук, Д. Дерев'янка, М. Білошкурський, С. Пілецька, А. Юрченко, О. Отченашенко, М. Гордієнко, М. Кравченко, С. Кобець, С. Анохін, І. Брянцева, І. Семененко, А. Брагінець та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не заперечуючи вагомості наукових внесків зазначених авторів у сучасну науку, слід відзначити, що у багатьох представлених роботах наводяться загальні уявлення про оцінювання впливів зовнішнього середовища, посилені COVID-19, і практично відсутні дослідження у телекомунікаційній сфері. Вищевикладене зумовлює необхідність здійснення додаткових наукових досліджень у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Згідно з [1], аналіз рівня впливу ризиків зовнішнього середовища функціонування телекомунікаційного підприємства здійснюється на засадах визначення інтегрального показника, до етапів визначення якого належать:

- формулювання цілей і завдань з оцінювання впливу ризиків зовнішнього середовища господарювання телекомунікаційного підприємства;
- визначення складників оцінки ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства;
- за кожним складником оцінки ризиків зовнішнього середовища визначаються певні критерії оцінювання;
- оцінювання критеріїв за визначеними показниками;
- визначення ваги показника за кожним критерієм оцінювання;
- розрахунок інтегрального показника за кожним окремих складником оцінки ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства;
- визначення ваги кожного інтегрального показника як складової частини загального інтегрального показника;

– розрахунок загального інтегрального показника рівня впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства та його якісна оцінка.

Інтегральне оцінювання базується на застосуванні існуючих методик оцінювання [2–4], але є дещо доповненим і розширює можливості традиційного аналізу. За допомогою інтегральної оцінки можна поєднати в одному показнику багато різних за назвою, вимірюванням, вагою чи іншими характеристиками факторів. Інтегральний показник дає змогу оцінити ступінь впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства на рівень його економічної стійкості.

Загальний інтегральний показник оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища господарювання телекомунікаційного підприємства пропонуємо розраховувати так:

$$3I_{\text{ризик.зовн.середов.}} = \sum_{i=1}^n I_i \times v_i, \quad (1)$$

– де I_i – інтегральні показники впливу i -того складника оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства;

– v_i – вага i -того складника оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства.

За кожним складником оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства ($i = \overline{1, n}$) визначаються критерії оцінювання P_{ij} ($j = \overline{1, m}$).

За допомогою шкали Харрінгтона [5–7] формується інтерпретація рівня впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства на його економічну стійкість (табл. 1).

Одним із популярних методів оцінювання макросередовища є PEST-аналіз, який також проводиться за допомогою експертного методу [8].

Перед експертами було поставлене завдання оцінити рівень впливу та ймовірність виникнення різних ризиків зовнішнього середовища на телекомунікаційне підприємство.

До експертів залучалися:

- експерт № 1 – заступник генерального директора телекомунікаційного підприємства;
- експерт № 2 – заступник генерального директора телекомунікаційного підприємства;
- експерт № 3 – директор із корпоративної стратегії;
- експерт № 4 – менеджер із питань управління ризиками;
- експерт № 5 – провідний інженер телекомунікаційних систем;
- експерт № 6 – директор фінансового департаменту філії телекомунікаційного підприємства;
- експерт № 7 – начальник департаменту бухгалтерської звітності та обліку телекомунікаційного підприємства.

Робота експертів поділялася на два етапи:

- визначення ступеню впливу ризиків на рівень економічної стійкості телекомунікаційного підприємства у вигляді певних вагових коефіцієнтів;
- визначення ймовірності виникнення цих ризиків за 5-бальною шкалою оцінювання, де 5 – найвища ймовірність виникнення ризику, 1 – найменша.

У процесі здійснення оцінювання впливів ризиків суспільно-політичного, економічного, наукового техніко-технологічного і соціально-демографічного середовища на рівень економічної стійкості телекомунікаційного підприємства із визначенням ймовірності їх появи визначено загальний інтегральний показник оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища функціонування телекомунікаційного підприємства. Згідно зі шкалою Харрінгтона (табл. 1), ризики зовнішнього середовища чинять значний вплив на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства, рівень впливу на межі підвищеного і ризикованого. Розрахунок загального інтегрального показника оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства наведено в табл. 2.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що кризова ситуація, яка склалася не лише в Україні, а й у всьому світі внаслідок розповсюдження коронавірусної інфекції COVID-19, сильно стримує розвиток національної економіки,

Таблиця 1

Відповідність загального інтегрального показника рівню впливу ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства шкалі Харрінгтона

Якісна оцінка	Інтервали оцінок	Характеристика
Дуже низький (дуже погано)	0...0,2	Телекомунікаційне підприємство суттєво залежить від впливу ризиків зовнішнього середовища на його економічну стійкість, критичний рівень впливу.
Незадовільний (погано)	0,2...0,37	Ризики зовнішнього середовища чинять суттєвий вплив на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства, підвищений рівень впливу.
Середній (задовільно)	0,37...0,63	Значний вплив ризиків зовнішнього середовища на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства, рівень впливу ризикований.
Високий (добре)	0,63...0,8	Незначний вплив ризиків зовнішнього середовища на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства, рівень впливу середній.
Дуже високий (відмінно)	0,8...1	Відсутній вплив ризиків зовнішнього середовища телекомунікаційного підприємства на його економічну стійкість, рівень впливу мінімальний.

Джерело: складено авторами на підставі опрацювання [5–7]

Таблиця 2

**Розрахунок загального інтегрального показника оцінки впливу ризиків
зовнішнього середовища на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства**

Суспільно-політичне середовище		Економічне середовище		Наукове техніко-технологічне середовище		Соціально-демографічне середовище	
Політичний ризик, нестабільність уряду		Нестабільність соціально-економічної ситуації		Жорстка конкуренція на глобальному і вітчизняному ринках телекомунікацій		Нестабільність соціально-демографічної політики	
$\beta_{11} = 0,161$	$P_{11} = 0$	$\beta_{21} = 0,148$	$P_{21} = 0$	$\beta_{31} = 0,180$	$P_{31} = 0,036$	$\beta_{41} = 0,23$	$P_{41} = 0,79$
Нестабільність політичної ситуації в Україні		Ризик інфляції		Насиченість певних сегментів ринку телекомунікацій		Низька купівельна спроможність населення	
$\beta_{12} = 0,171$	$P_{12} = 0,036$	$\beta_{22} = 0,139$	$P_{22} = 0,036$	$\beta_{32} = 0,174$	$P_{32} = 0,214$	$\beta_{42} = 0,26$	$P_{42} = 0,25$
Недосконалість нормативно-правових засад, зокрема галузевого законодавства		Ризик девальвації національної валюти		Упровадження новітніх технологій і нових телекомунікаційних послуг		Зниження рівня споживчого попиту на телекомунікаційні послуги	
$\beta_{13} = 0,155$	$P_{13} = 0,821$	$\beta_{23} = 0,119$	$P_{23} = 0,143$	$\beta_{33} = 0,169$	$P_{33} = 0,429$	$\beta_{43} = 0,22$	$P_{43} = 0,64$
Нестабільність податкової політики		Падіння прибутковості фіксованого зв'язку		Упровадження нових моделей взаємодії з клієнтами		Ризик втрати значної кількості абонентів у конкурентній боротьбі	
$\beta_{14} = 0,108$	$P_{14} = 0,893$	$\beta_{24} = 0,069$	$P_{24} = 0,893$	$\beta_{34} = 0,161$	$P_{34} = 0,250$	$\beta_{44} = 0,29$	$P_{44} = 0,5$
Дестабілізація регіональних ринків телекомунікацій		Зниження рівня інвестицій у телекомунікаційний сектор		Ризик упровадження нових бізнес-моделей на ринку телекомунікацій			
$\beta_{15} = 0,108$	$P_{15} = 0,821$	$\beta_{25} = 0,137$	$P_{25} = 0$	$\beta_{35} = 0,166$	$P_{35} = 0,929$		
6. Ризик, пов'язаний з регуляторними механізмами на ринку телекомунікацій		6. Ризики злиття і поглинання		6. Зниження обсягу наукових і науково-технічних робіт у телекомунікаційній сфері			
$\beta_{16} = 0,187$	$P_{16} = 0,5$	$\beta_{26} = 0,111$	$P_{26} = 0,929$	$\beta_{36} = 0,150$	$P_{36} = 0,821$		
Ризик високого рівня корупції державних структур		Зниження індексу обсягів телекомунікаційних послуг					
$\beta_{17} = 0,070$	$P_{17} = 0,893$	$\beta_{27} = 0,141$	$P_{27} = 0,036$				
Зниження економічної свободи держави (за міжнародними оцінками)		Кредитний (відсотковий) ризик					
$\beta_{18} = 0,041$	$P_{18} = 0,929$	$\beta_{28} = 0,137$	$P_{28} = 0,393$				
Розрахунок інтегрального показника впливу ризиків відповідного середовища на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства							
$I_{с-п} = 0,401$		$I_{ек} = 0,2454$		$I_{наук-тех-технол} = 0,4341$		$I_{соц-дем} = 0,533$	
$v_1 = 0,261$	$I_{с-п} = 0,4$	$v_2 = 0,284$	$I_{ек} = 0,245$	$v_3 = 0,225$	$I_{наук-тех-технол} = 0,434$	$v_4 = 0,230$	$I_{соц-дем} = 0,5$
Розрахунок загального інтегрального показника оцінки впливу ризиків зовнішнього середовища на економічну стійкість телекомунікаційного підприємства ($3I_{ризик.зовн.середов.}$)							
$I_{ризик.зовн.середов.} = 0,2613 \times 0,401 + 0,2838 \times 0,2454 + 0,2252 \times 0,4341 + 0,2297 \times 0,533 = 0,3946$							

незважаючи на те що зберігається відносна інвестиційна активність, є можливості для здійснення емісійних операцій та підтримується дієздатність чинного законодавства. Нині мають місце негативні впливи ризиків і невизначеності зовнішнього середовища на рівень економічної стійкості усіх вітчизняних підприємств, зокрема телекомунікаційних, що зумовлюється погіршенням умов політичного характеру, оскільки наявність об'єктивних економічних закономірностей можлива лише за умов політичної стабільності.

Перспективою подальших досліджень є обґрунтування концепції стратегічного управління економічною стійкістю телекомунікаційного підприємства, яке здійснює свою господарську діяльність у сучасних кризових умовах.

Бібліографічний список:

- Бірібенко С.С., Жаданова Ю.О. Теоретико-методологічні підходи до інтегрального оцінювання економічної стійкості підприємства. *Механізми забезпечення розвитку економіки в умовах глобальних змін: міжнародний*

- досвід : матеріали міжнар. наук. конф., м. Рига, 4–5 червня 2021 р. Рига, 2021. С. 21–25.
2. Ревенко Д.С., Дйба В.А. Интегральные модели экономической устойчивости предприятия и инструментальные средства ее визуализации. *Вестник Восточноевропейского университета экономики и менеджмента*. 2014. Вып. 1(16). С.148–159.
 3. Отченашенко О.А. Методичні підходи до оцінювання економічної стійкості підприємства. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 4(58). С. 89–92.
 4. Кобець С.П. Методичний підхід до оцінки економічної стійкості підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 3. С. 37–44.
 5. Глотов В.А., Павелъев В.В. Векторная стратификация. Москва : Наука, 1984. 94 с.
 6. Лагутін М.Б. Наглядная математическая статистика : учебное пособие. Москва : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. 472 с.
 7. Ісмаїлов І.І. Принятие решений при количественных и качественных критериях описания альтернатив. *Исследования по информации*. 2003. Вып. 6. С. 21–28.
 8. Гордієнко М.І., Маслюк О.В. Економічна стійкість підприємства та фактори ризику. *Бізнес-навігатор*. 2011. № 4. С. 5–10.
- References:**
1. Birbirenko S.S., Zhadanova Y.O. (2021) Teoretyko-metodolohichni pidkhody do intehralnoho otsiniuvannia ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva [Theoretical and methodological approaches to integrated assessment of economic stability of the enterprise] (Riga, Latvia, June 4–5, 2021). Riga, 2021, pp. 21–25.
 2. Revenko D.S., Dyba V.A. (2014) Integralnyie modeli ekonomicheskoy ustoychivosti predpriyatiya i instrumentalnyie sredstva ee vizualizatsii [Integral models of economic sustainability of an enterprise and tools for its visualization]. *Bulletin of the Eastern European University of Economics and Management*, vol. 1(16), pp. 148–159.
 3. Otchenashenko O.A. (2011) Metodychni pidkhody do otsiniuvannia ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva [Methodical approaches to assessing the economic stability of the enterprise]. *Bulletin of ZhSTU*, no. 4 (58), pp. 89–92.
 4. Kobets S.P. (2015) Metodychnyi pidkhid do otsinky ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva [Methodical approach to assessing the economic stability of the enterprise]. *Global and national economic problems*, vol. 3, pp. 37–44.
 5. Hlotov V.A., Paveliev V.V. (1984) *Vektornaia stratyfykatsyia* [Vector stratification]. Moscow: Nauka. (in Russian)
 6. Lahutin M.B. (2007) *Nahliadnaia matematycheskaia statystyka* [Visual mathematical statistics]. Moscow: BINOM. Laboratory of knowledge. (in Russian)
 7. Ismahilov I.I. (2003) Prinyatie resheniy pri kolichestvennyih i kachestvennyih kriteriyah opisaniya alternative [Decision making with quantitative and qualitative criteria for describing alternatives]. *Research on information*, vol. 6, pp. 21–28.
 8. Hordiienko M.I., Masliuk O.V. (2011) Ekonomichna stiikist pidpriemstva ta faktory ryzyku [Economic stability of the enterprise and risk factors]. *Business navigator*, vol. 4, pp. 5–10.

УДК 35.072.2:659.4

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-13>

Зеліч В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-адміністрування,
маркетингу та менеджменту
Ужгородського національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3494-1226>

Zelic Victoria

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Business Administration, Marketing and Management,
State University «Uzhhorod National University»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3494-1226>

ВИКОРИСТАННЯ PR-ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ІНСТРУМЕНТУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПРОСУВАННІ КОМПАНІЇ

THE USE OF PR-TECHNOLOGIES AS A MARKETING COMMUNICATIONS TOOL FOR THE PROMOTION OF THE COMPANY

Досліджено значення, роль та функції PR-технологій на підприємстві, визначено актуальність та напрями формування іміджу сучасного підприємства. Зв'язки з громадськістю є невід'ємним складником будь-якого сучасного підприємства, а без PR-технологій, просування, реклами, SMM, маркетингових Інтернет-комунікацій сьогодні не може обійтися жодне підприємство на ринку, оскільки ці інструменти є основними елементами формування, створення, підтримання іміджу та репутації підприємства. Сформовано рекомендації щодо використання сучасних методів PR-технологій, проаналізовано традиційні та нетрадиційні методи просування. Запропоновано модель використання традиційних і нетрадиційних інструментів PR-технологій для просування компанії на ринку. Створено механізм-модель для сучасних напрямів PR-діяльності компанії для реалізації ефективної комунікативної політики компанії під час змін ринкових умов господарювання, а саме пандемії COVID-19.

Ключові слова: зв'язки з громадськістю, громадськість, імідж, паблік рилейшнз, SMM, маркетингові Інтернет-комунікації, просування, реклама.

Исследованы значение, роль и функции PR-технологий на предприятии, определены актуальность и направления формирования имиджа современного предприятия. Связи с общественностью являются неотъемлемой составляющей любого современного предприятия, а без PR-технологий, продвижения, рекламы, SMM, маркетинговых Интернет-коммуникаций сегодня не может обойтись ни одно предприятие на рынке, поскольку эти инструменты являются основными элементами формирования, создания и поддержания имиджа и репутации компании. Сформированы рекомендации по использованию современных методов PR-технологий, проанализированы традиционные и нетрадиционные методы продвижения. Предложена модель использования традиционных и нетрадиционных инструментов PR-технологий для продвижения компании на рынке. Создан механизм-модель для современных направлений PR-деятельности компании для реализации эффективной коммуникативной политики компании при изменении рыночных условий хозяйствования, а именно пандемии COVID-19.

Ключевые слова: связи с общественностью, общественность, имидж, паблик рилейшнз, SMM, маркетинговые Интернет-коммуникации, продвижение, реклама.

The significance, role and functions of PR-technologies at the enterprise are investigated, the urgency and directions of image formation of the modern enterprise are determined. Public relations is an integral part of any modern enterprise, and without PR-technology, ironing, advertising, smm, marketing internet communications today can not do any company on the market, because these tools are the main elements of image formation, creation and maintenance and the reputation of the enterprise. Recommendations on the use of modern methods of PR-technologies are formed, traditional and non – traditional methods of promotion are analyzed. A model of using traditional and non – traditional tools of PR-technologies to promote the company on the market is proposed. The mechanism-model for modern directions of PR-activity of the company for realization of an effective communicative policy of the company

during changes of market conditions of management, namely COVID-19 pandemic is created. The main purpose of developing a communication strategy at the enterprise and PR of the enterprise is to form appropriate communication links with the external and internal environment of the organization, create, form and maintain image, business reputation, maximize profitability and maintain the level of competitiveness and brand promotion. There is a strong competition for its target consumer, and the formation of its interest rate in the market. Therefore, the formation of an appropriate communication model and strategy in the market with the use of appropriate elements of digital marketing and tools of PR-technology is becoming an urgent problem for businesses in modern business conditions. According to the author, the term PR-technology is a multifaceted concept that includes methods and tools that directly affect the activities of the enterprise, namely brand awareness, information, reputation and image, includes the following components and tasks: methods, tools and instruments for building a social-communicative strategy of the enterprise in the market; study of public opinion and consumer awareness management with the help of PR tools; is engaged in the analysis and research of public opinion; monitors, analyzes and influences public opinion and public relations; uses the media, advertising, propaganda, digital-marketing to build communication links; creates, forms and promotes the company's brand on the market; formation and maintenance of a positive image of the enterprise; formation of bilateral social and communicative relations with all stakeholders of the enterprise: mass media, consumers, own personnel, authorities, suppliers, intermediaries, narrow and general public, opinion leaders, public organizations, banks. Thus, the research material shows that to constantly improve the effectiveness of marketing and communication strategy of the organization it is advisable to use both traditional methods and non-traditional tools of marketing communications and PR-technologies, only a successful symbiosis of these methods can guarantee brand awareness and influence.

Keywords: public relations, public, image, public relations, smm, internet marketing communications, promotion, advertising.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Головною метою розроблення комунікативної стратегії на підприємстві та PR-підприємства є формування відповідних комунікативних зв'язків із зовнішнім та внутрішнім середовищем організації, створення, формування та підтримання іміджу, ділової репутації підприємства, максимізації рівня прибуткової фірми і підтримання відповідного рівня конкурентоспроможності та просування бренду підприємства на ринку. У сучасних умовах господарювання підприємства постали перед проблемою просування своїх товарів та послуг на ринок, оскільки настала ера маркетингових Інтернет-технологій, PR-технологій. Ніколи ще споживач не був настільки вибагливим та вередливим у побудові відносин «підприємство – споживач», де звичайний Інтернет-користувач перетворюється на привабливого цільового споживача на Інтернет-ринку, за якого ведеться постійна боротьба різних брендів та компаній.

Потенційні споживачі-стейхолдери активно перемістилися в Інтернет, чому активно сприяла пандемія COVID-19, а саме в різні соціальні мережі, спільноти, форуми, YouTube-канали та блоги, які стають привабливим сегментом для сучасних підприємств, котрі змогли перейти в онлайн та зуміли застосувати PR-технології та маркетингові Інтернет-елементи для просування себе на ринку. Відбувається потужна конкурентна боротьба за свого цільового споживача та формування свого охоплення відсотку на ринку. Тому формування відповідної комунікативної моделі та стратегії на ринку із застосуванням відповідних елементів діджитал-маркетингу та інструментів PR-технологій стає актуальною проблемою для підприємств у сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питанням ролі та значення зв'язків із громадськістю, дослідженню PR-технологій присвятили увагу такі науковці: В.С. Білоус, С.Я. Верте-

гел, А. Галумов, О.В. Гуменна, М.Ф. Зяйлик, С. Колосок, В. Королько, В. Кузнецов, А. Литвин, С. Олійнич, Д. Ольшанський, Г. Почепцов, С. Тихомирова, І.Б. Рябов, І.М. Шевкопляс, Т. Федорів. PR – це наука і мистецтво побудови взаємовідносин з усіма стейхолдерами внутрішнього і зовнішнього середовища з метою створення впізнаваності бренду, максимізації прибутку, лояльності споживачів. У процесі взаємодії компанії із цільовою аудиторією використовуються різні методи PR-технологій для просування свого бренду на ринок, захоплення і розширення ринку збуту продукції та послуг.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у дослідженні впливу ролі PR-технологій на формування іміджу підприємства, ділової репутації, налагодження якісних взаємозв'язків із цільовою аудиторією підприємства та аналізі методів стимулювання збуту, дослідження змісту, значення та ролі PR як одного з інструментів МК підприємства для формування сприятливого іміджу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Одним з основних видів діяльності підприємства є інтегровані маркетингові комунікації, котрі є актуальним та важливим складником комунікативної стратегії бренду фірми на ринку. Одним із важливих складників МК є PR, який складається з традиційних та нетрадиційних технологій просування бренду на ринку. Розглянемо деякі думки вчених про поняття PR та його технології, оскільки загального визначення цього поняття не існує.

Зв'язки з громадськістю (публік релейшнз, від англ. publicrelations – відносини з публікою, зв'язок із громадськістю) – одна з конкретних функцій управління, яка сприяє встановленню та підтриманню спілкування для виявлення спільних інтересів та досягнення взаєморозуміння й співробітництва між організацією і громадськістю [1].

Д. Гавра PR-технологію визначає так: «PR-технологія – це реалізована засобами PR соціально-ко-

мунікативна технологія управління зовнішніми і внутрішніми комунікаціями базисного суб'єкта PR із його цільовими аудиторіями» [3].

В. Кузнецов визначає технологію зв'язків із громадськістю як «сукупність послідовно застосовуваних процедур, прийомів і способів діяльності з організації зв'язків із громадськістю, спрямованих на найбільш оптимальну й ефективну реалізацію цілей і завдань суб'єкта управління в певний час у певному місці» [4].

Сьогодні бізнес масово переходить в онлайн-комунікативний режим через створення інформаційних ресурсів, каналів комунікації, які націлені на пошук споживачів, своїх цільових аудиторій для можливості реалізації своїх товарів та послуг. Застосовуються сучасні бізнес-комунікаційні технології впливу на цільову аудиторію через мережу Інтернет із використанням відомих маркетингових комунікаційних систем Інтернет-технологій, таких як CRM-системи, SEO-системи пошукової оптимізації, таргетинг, продакт-плейсмент, лідогенерація, SMM (соціомедіа-маркетинг, переважно через мережі Facebook, Instagram), SEM – пошуковий маркетинг, контент-маркетинг, провокаційний маркетинг, вірусний маркетинг та ін. Підприємства активно починають застосовувати чат-боти, месенджери та інші системи для швидких замовлень їхньої продукції, підв'язувати їх до своїх соціальних сторінок у Facebook, Instagram та сайтів [8].

На думку автора, термін «PR-технології» є багатогранним поняттям, яке включає методи та інструменти, котрі безпосередньо впливають на діяльність підприємства, а саме на впізнаваність бренду, інформування, репутацію та імідж, і включає такі складові елементи та завдання:

- методи, засоби та інструменти для побудови соціально-комунікативної стратегії підприємства на ринку;
- вивчення суспільної думки та управління свідомістю споживачів за допомогою інструментів PR;
- займається аналізом та дослідженням суспільної думки;
- слідує, аналізує та впливає на суспільну думку і суспільні відносини;
- застосовує ЗМІ, рекламу, пропаганду, digital-marketing для побудови комунікативних зв'язків;
- займається створенням, формуванням та просуванням бренду компанії на ринку; формуванням та підтриманням позитивного іміджу підприємства;
- займається формуванням двохсторонніх соціально-комунікативних зв'язків з усіма стейкхолдерами підприємства: ЗМІ, споживачами, власним персоналом, органами влади, постачальниками, посередниками, вузькою та широкою громадськістю, лідерами думок, громадськими організаціями, банками;
- займається постійним моніторингом висвітленої інформації про діяльність підприємства та її аналізом, розробленням планів дій, побудовою та корегуванням відносин із громадськістю.

Діяльність компаній у сфері комунікацій можна вважати успішною лише в тому разі, якщо вона значною мірою досягає поставлених цілей і завдань.

У разі впливу на цільову аудиторію основною метою маркетингових комунікацій є зміна її відносин або поведінки, тобто перехід з одного стану в інший. Завдання, поставлені відповідно до вищевказаної мети, можуть стосуватися різних аспектів діяльності й бути дуже різноманітними [5].

Оскільки під впливом розвитку науково-технічного прогресу виникають нові технології, форми та засоби маркетингових комунікацій, проблема їх класифікації є доречною для будь-якого підприємства. Зазвичай у комплексі просування застосовують традиційні та нетрадиційні інструменти просування (інтегровані маркетингові Інтернет-комунікації), із чого складається основна програма комунікативної стратегії підприємств. Аналіз показав, що до традиційних маркетингових інструментів відносять: PR, рекламу, стимулювання збуту, прямий маркетинг, упаковку, ярмарки, виставки та особистий продаж, брендинг, сарафанне радіо, продукт-плейсмент, паблісіті, прес-релізи, різні види піару. Але сьогодні PR-технології у бізнесі пішли набагато далі й активно комбінуються з різними діджитал-інструментами. Спробуємо сформулювати і відобразити це за допомогою схеми № 1.

Такий спектр застосовуваних інструментів PR-технологій мають застосовувати маркетингоменеджери для досягнення поставлених завдань у PR, а саме: активне просування бренду на ринку, максимізація прибутку, позитивний імідж та репутація, упізнаваність бренду, лояльність споживачів та цільових груп. Стосовно досліджуваних інструментів думки науковців дуже різняться, але без налагодженого механізму інструментів PR та маркетингових комунікацій неможливо стимулювати збут продукції, товарів чи послуг підприємства та просувати компанію на ринку.

С.Я. Вертерел вважає зв'язки з громадськістю (Public Relations) налагодженням стосунків між компанією та різноманітними контактними аудиторіями за допомогою створення вигідної для компанії репутації, позитивного корпоративного іміджу, з одного боку, та усунення чи попередження небажаних чуток, пліток та дій – з іншого. До головних інструментів зв'язків із громадськістю належать контакти з пресою, створення репутації товару, корпоративні комунікації, зустрічі представників компанії зі споживачами та консультування [5].

Сьогодні у класифікації інтегрованих маркетингових комунікацій приділяють значення нетрадиційним методам та формам маркетингових комунікацій, одним із них є «сарафанне радіо»; також до нестандартних методів маркетингових комунікацій відносять маркетинг жаху, партизанський маркетинг, флешмоб, скандальні стратегії, провокаційний маркетинг.

На думку автора, а також з досліджених праць, окрім зазначених інструментів до PR-технологій відносять пропаганду, рекламу та інструменти діджитал-маркетингу, які безпосередньо налагоджують комунікацію підприємства з громадськістю, інформують, консультують, чинять безпосередній вплив на споживачів, розвивають бренд та відносини зі стейкхолдерами підприємства.

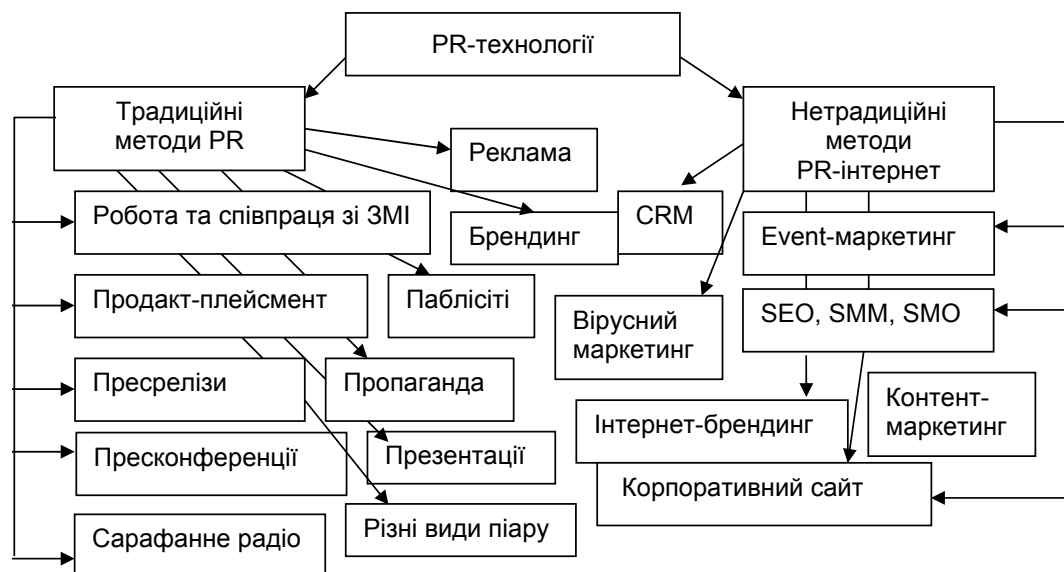


Схема № 1. Модель застосування традиційних та нетрадиційних інструментів PR-технологій для просування компанії на ринку

Джерело: розроблено автором

Невід'ємна частина сучасної сукупності інтегрованих маркетингових комунікацій – цифровий маркетинг та його інструменти, що покликані залучити всі цифрові канали для просування бренду. Цифровий маркетинг сьогодні є впливовою сферою, і на даний момент саме цифрові технології найпотужніше впливають на світ бізнесу. Цифровий маркетинг займає близько 25% обсягу маркетингових бюджетів провідних компаній, і його частка постійно зростає. Підприємства, які використовують всі доступні цифрові канали та інструменти комунікацій, у середньому на 25% є більш прибутковими за інші підприємства. Тому сучасні маркетологи повинні насамперед володіти компетенціями у сфері цифрового маркетингу [6].

Digital-маркетинг пов'язаний з Інтернет-маркетингом, але він має вже розроблені певні техніки, які дають можливість досягнути цільової аудиторії навіть в офлайн-середовищі. У цифровому маркетингу активно використовуються мобільний маркетинг, рекламні дисплеї, дисплеї з презентаціями на виставках, QR-коди в журналах та рекламних носіях тощо. У сучасному світі цифровий маркетинг являє собою щось більше, ніж продаж інформаційних продуктів і фізичних товарів, це торгівля програмними продуктами, рекламним простором, бізнес-моделями та багатьма іншими товарами та послугами. Новітні компанії, такі як Google та Bing, підняли на якісно новий рівень ринок Інтернет-реклами, запропонувавши малому та середньому бізнесу можливість спрямовувати рекламу на локальних покупців. Даний тип маркетингу є основою сучасної бізнес-моделі, яка дає змогу будь-якій компанії незалежно від розміру охопити максимально широку цільову аудиторію. До основних інструментів цифрового маркетингу включають: оптимізацію сайту для пошукових систем (SEO), пошуковий маркетинг (SEM), клієнтоорієнтовану стратегію розвитку підприємства в Інтер-

неті (Customer Relationship Management), контекстну рекламу, соціальний медіамаркетинг (SMM), вірусний маркетинг, створення іміджу компанії в Інтернеті (PR), партнерський маркетинг, ретаргетинг [7].

Отже, як видно з вищевикладеного, PR – це постійна діяльність компанії, спрямована на створення, формування, переконання, вплив на громадську думку та цільові аудиторії компанії, управління нею, яке реалізує довгострокові та короткострокові цілі компанії, а саме: формування та підтримання ефективного бренду компанії, сприяння соціально-комунікативній реалізації підприємства та управління цільовими групами. Актуально застосовувати цифровий маркетинг у поєднанні з PR, рекламою та ІМК. Для того щоб успішно реалізовувати дані цілі компанії, треба проаналізувати сучасні вектори PR-діяльності компанії (схема № 2).

Отже, з розробленого механізму застосування сучасних напрямів PR-діяльності компанії можна побачити побудову напрямів, з яких складаються PR-технології компанії, котрі використовуються для стимулювання збуту продукції підприємства, створення та підтримання репутації, лояльності всіх стейкхолдерів зовнішнього та внутрішнього середовища. У заданому механізмі доцільно врахувати ознаки та критерії PR-технологій.

С.Я. Вертегел аналізує характерні ознаки та критерії, притаманні PR-технологіям:

- штучність і свідоме управління комунікаційними ресурсами. PR-технологія завжди передбачає свідоме управління комунікаційними ресурсами і трансформацію стихійного комунікативного процесу в нову комунікативну реальність, що має керований характер. Така комунікація є продуктом управління і, отже, має не лише спонтанний, а й відносно штучний характер;

- наявність соціально значущої мети, цілеспрямованість і доцільність. Дана ознака вимагає, щоб

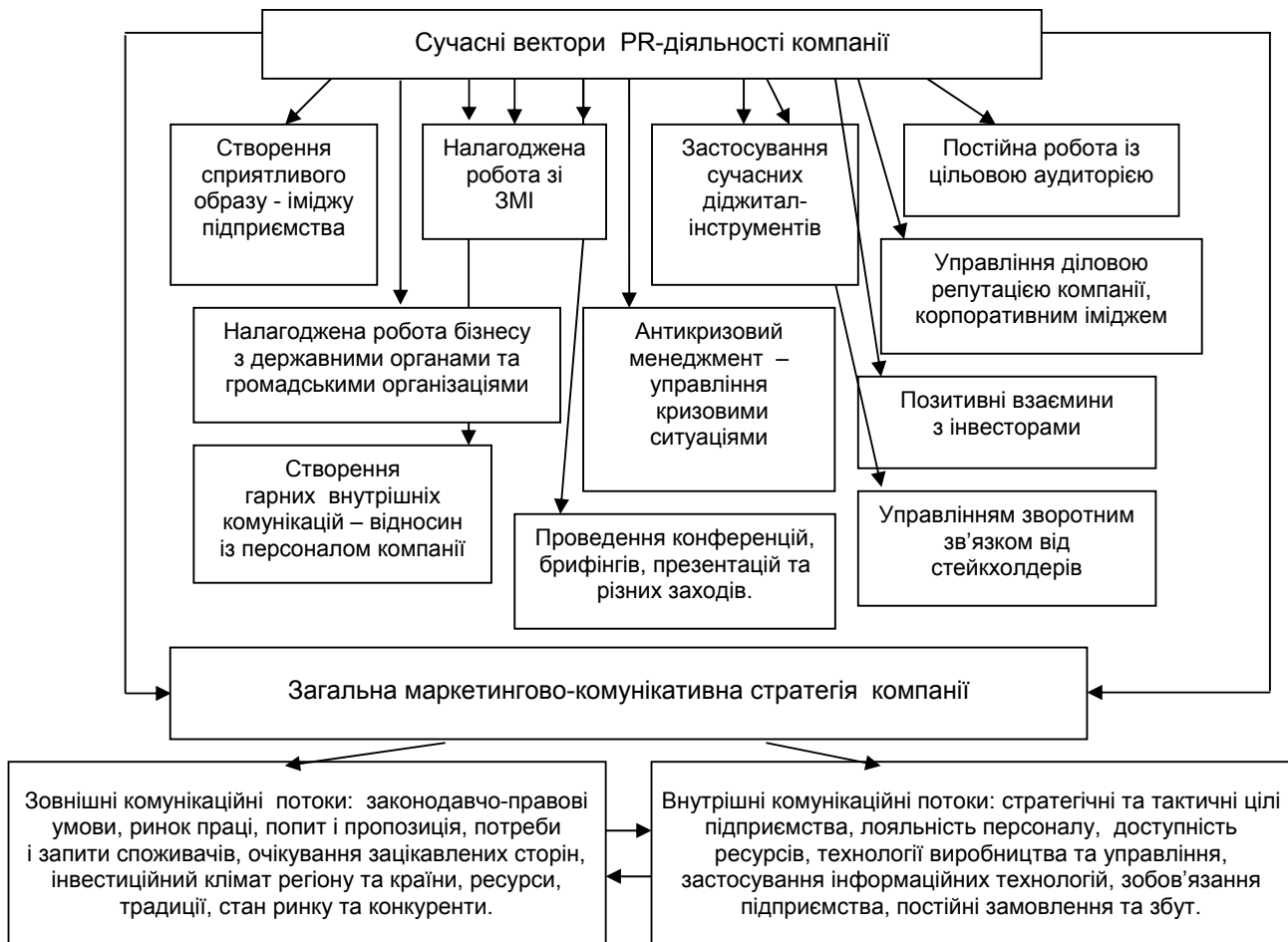


Схема № 2. Механізм-модель сучасних напрямів PR-діяльності
для реалізації ефективної комунікативної політики компанії зі зміни ринкових умов господарювання

Джерело: розроблено автором

суб'єктом PR-технології було не тільки усвідомлене, а й сформульоване у явній формі деяке соціально значуще завдання (мета). Під соціально значущою метою в даному контексті розуміється мета, пов'язана із впливом на свідомість і (або) поведінку певних груп, соціальний характер процесу, що піддається PR-технологізації;

– системність. PR-технологія повинна являти собою узгоджену систему дій соціальних суб'єктів, тобто впорядковану сукупність процедур та операцій, що мають стійку структуру і спрямовані на реалізацію певної мети;

– плановий характер. PR-технологія – це завжди діяльність, що розгортається згідно зі спеціально розробленим планом. У низці випадків під PR-технологією розуміється саме план відповідних комунікативних процедур та дій, що їх забезпечують;

– технологічність (структура, номенклатура, послідовність процедур і операцій). Сукупність дій суб'єктів комунікації з досягнення будь-якої мети буде PR-технологією тільки в тому разі, якщо вона буде представлена у вигляді структурованого технологічного ланцюжка процедур та операцій. Даний технологічний ланцюжок називається технологічним процесом PR-технології. Усі PR-технології схожі за параметром технологічності, усі вони явля-

ють собою структуровані послідовності (системи) процедур і операцій. Але при цьому кожна окрема PR-технологія відрізняється від усіх інших складом, структурою і послідовністю відповідних операцій та процедур, тобто своїми технологічними рядом;

– формальна організація та функціональний розподіл праці. PR-технологія – це впорядкована послідовність дій багатьох людей, складний багатоетапний процес, реалізований, як правило, організованою групою виконавців. Як і будь-яка складна системна управлінська діяльність, PR-технологія вимагає певної формальної організації із закріпленням тих чи інших функцій із розроблення та реалізації елементів проєкту за окремими виконавцями;

– оптимізація і зворотний зв'язок. Кожна PR-технологія розробляється і реалізується з урахуванням критерію оптимальності. Можливі різні оптимізаційні критерії. Одні технології націлені на отримання заданого результату за найбільш ефективного використання ресурсів (матеріальних, фінансових, людських, інформаційних, часових тощо) – це ресурсно-оптимізовані PR-технології [5].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Управління комунікаційною політикою у сучасних умовах – це постійне підвищення ролі інформації в діяльності підприємств, яке

змушує їх переглядати свої маркетингові позиції і сприяє виникненню нових підходів до управління маркетинговою політикою комунікацій. Використання елементів комплексу маркетингових комунікацій інтегроване, розроблення стратегій та програм маркетингових комунікацій дає змогу підприємствам підвищувати рівень ефективності управління комунікаційною політикою та загальний рівень ефективності. PR-технології носять комплексний характер, тобто вимагають для свого рішення залучення результатів безлічі наукових дисциплін. Слід зазначити, що цей зв'язок є зворотним. В умовах інформаційної глобалізації PR отримує у розпорядження нові інформаційно-комунікативні технології, збільшується вплив комунікативних технологій на розвиток різних сфер людської діяльності [5]. Отже, з досліджуваного матеріалу можна зробити висновок, що для постійного підвищення ефективності маркетингово-комунікаційної стратегії організації доцільно застосовувати як традиційні методи, так і нетрадиційні інструменти маркетингових комунікацій та PR-технологій. Лише вдалий симбіоз даних методів може гарантувати упізнаваність та впливовість бренду.

Бібліографічний список:

1. Білоус В.С. Зв'язки з громадськістю (паблік рілейшнз) в економічній діяльності. Київ : КНЕУ, 2005. 275 с.
2. Зяйлик М.Ф. Роль та значення функцій зв'язків із громадськістю у системі публічного управління. Актуальні проблеми публічного управління та адміністрування : монографія. 2020.
3. Литвин А. Становлення наукового напрямку розвитку PR в Україні. URL: http://ijimv.knukim.edu.ua/zbirnyk/1_2/16-lytvyn.pdf.
4. Олійнич С., Іліка Г. Різновиди сучасних PR-технологій. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/market/4448-riznovidi-suchasnikh-pr-tekhnologij.html>.
5. Вертегел С.Я. PR-технології: сучасна специфіка комунікацій. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2018. № 2(37).
6. Гуменна О.В. Сучасні інструменти цифрового маркетингу в системі інтегрованих маркетингових комунікацій. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*. 2016. Т. 1. Вип. 1. С. 48–53.
7. Рябов І.Б., Шевкопляс І.М. Особливості та сучасні тенденції застосування системи digital-маркетингу на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2020. № 12. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.12.93.
8. Зеліч В.В., Сойма С.Ю., Криса В.В. Роль і значення комплексу інструментів маркетингових комунікацій, їх вплив на діяльність підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 43. С. 160–167. URL: <http://www.market-infr.od.ua> > 43_2020_ukr.

References:

1. Belous V.S. (2005) Public relations (public relations) in economic activity. Kyiv: KHEU, 275 c.
2. Zaylik M.F. (2020) The role and importance of public relations functions in the public administration system. Monograph: Current issues of public administration.
3. Lytvyn A. Establishment of the scientific direction of PR development in Ukraine. URL: http://ijimv.knukim.edu.ua/zbirnyk/1_2/16-lytvyn.pdf.
4. Oliynych S., Ilika G. Varieties of modern PR-technologies. URL: <http://www.ukr.vipreshebnik.ru/market/4448-riznovidi-suchasnikh-pr-tekhnologij.html>.
5. Vertegel S.Y. (2018) PR-technologies: modern specifics of communications. *Collection of scientific works: Tavriya State Agrotechnological University (Economics)*, no. 2 (37).
6. Humenna O.V. (2016) Modern tools of digital marketing in the system of integrated marketing communications. *Scientific notes of NaUKMA. Economic sciences*. T. 1, vip. 1. pp. 48–53.
7. Ryabov I.B. (2000) Shevkoptyas I.M. Features and current trends in the application of digital marketing in the enterprise. *Electronic scientific professional publication "Effective Economy"*, no. 12. URL: www.economy.nayka.com.ua DOI: 10.32702 / 2307-2105-2020.12.93.
8. Zelic V.V., Soyma S.Y., Kriza V.V. (2020) The role and importance of a set of tools for marketing communications and their impact on the enterprise. *Market infrastructure*. Issue 43, pp. 160–167. URL: <http://www.market-infr.od.ua> 43_2020_ukr.

UDC 330.341.1:338

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-14>

Levkiv Halyna

Dr. Sc. (in Economics), Associate Professor,
Professor of Department of Management
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies, Lviv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5909-3390>

Snitko Yelyzaveta

PhD (Engineering Science), Associate Professor,
Head of the Department of Management
Lugansk National Taras Shevchenko University, Starobilsk
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3583-6900>

Klymenchukova Nataliia

PhD (Economics), Associate Professor, Doctoral Candidate
National Academy of Management, Kyiv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0611-4343>

Riy Myroslava

Senior Teacher at the Department of Foreign Languages
and Culture of Professional Speech
Lviv State University of Internal Affairs, Lviv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5755-4598>

Левків Г.

доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту
Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій
імені С.З. Гжицького, м. Львів

Снітко Є.

кандидат технічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Луганського національного університету
імені Тараса Шевченка, м. Старобільськ

Клименчукова Н.

кандидат економічних наук, доцент, докторант
ВНЗ «Національна академія управління», м. Київ

Рій М.

викладач кафедри іноземних мов та культури фахового мовлення
Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів

MANAGING THE PERSONNEL EVALUATION SYSTEM AS A DIRECTION FOR ENSURING THE COMPETITIVE ADVANTAGE OF AN INNOVATIVE ENTERPRISE IN A KNOWLEDGE ECONOMY AND CHANGE MANAGEMENT

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ ТА УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ

Introduction. The assessment system should be based on such aspects as job analysis, personnel training and development, work motivation, formation of a personnel reserve, personnel planning, clear formation of requirements for personnel work and full use of available human potential in the conditions of the knowledge economy and change management, which actualises the research topic. **Methods.** The historical-logical method is used in the article; method of systematization, classification and theoretical generalization; method of institutional analysis; method of system analysis; method of logical analysis and synthesis; method of graphical analysis. **Results.** The article

considers the conceptual basis of orienting of methods of personnel assessment in the innovative enterprise as a direction of providing a competitive advantage, aimed at finding and evaluating the relevant knowledge, skills, abilities and other qualitative characteristics of the enterprise personnel to the requirements of the position. The system of personnel assessment for innovative enterprise is formulated, based on the assessment of professional preparation of the employee, assessment of the compliance of personal qualities to the formal job "portrait" requirements, the definition of the usefulness of the work and activity of a particular employee in terms of the knowledge economy and change management. **Discussion.** The authors determines the periodicity of assessment of innovative enterprise managers, methodology for assessing the labour behaviour of an employee, assessment of the level of achievement by an employee of a positive end result in saving resources, observing and improving technology, producing quality products, getting products within the established deadlines, speed of decision-making. "Assessment Center" methodology in the innovative enterprise should be aimed at an equally important task, such as studying the needs of employees in the development of skills and abilities, taking into account strategic goals in the innovative enterprise, as well as forecasting their development and impact on the results of its financial activity.

Keywords: management, system, personnel evaluation, competitive advantage, innovation enterprise, knowledge economy, change management.

Вступ. В основу системи оцінки повинні бути закладені такі моменти, як аналіз роботи, навчання та розвиток персоналу, мотивація праці, формування кадрового резерву, кадрове планування, чітке формування вимог до праці персоналу та повноцінне використання наявного людського потенціалу в умовах економіки знань та управління змінами, що актуалізує тему дослідження. **Методи.** В статті використано історично-логічний метод; метод систематизації, класифікації й теоретичного узагальнення; метод інституціонального аналізу; метод системного аналізу; метод логічного аналізу і синтезу; метод графічного аналізу. **Результати.** Розглянуто концептуальні засади орієнтування методик оцінки персоналу в інноваційному підприємстві як напрям забезпечення конкурентних переваг, який направлений на пошук та оцінку відповідних знань, вмінь, навичок та інших якісних характеристик персоналу підприємства вимогам посади. Сформульовано систему оцінки персоналу для інноваційного підприємства, що засновано на оцінці професійної підготовки працівника, оцінці відповідності особистих якостей формальному посадовому «портрету» вимог, визначенні корисності праці та діяльності конкретного працівника в умовах економіки знань та управління змінами. **Перспективи.** Визначено періодичність оцінки менеджерів інноваційного підприємства, методику оцінювання трудової поведінки працівника, оцінювання рівня досягнення працівником позитивного кінцевого результату в економії ресурсів, дотриманні та вдосконаленні технології, отримання якісної продукції, отриманні продукції у встановлені терміни, швидкості прийняття рішення. Методика «Assesment Center» у інноваційному підприємстві повинна бути спрямована на не менш важливе завдання, таке як вивчення потреб працівників в розвитку навичок та вмінь з врахуванням стратегічних цілей у інноваційному підприємстві, а також прогнозування їх розвитку та впливу на результати фінансової його діяльності.

Ключові слова: управління, система, оцінка персоналу, забезпечення конкурентних переваг, інноваційне підприємство, економіка знань, управління змінами.

Introduction. The personnel appraisal system is one of the most important processes in human resource management, which is aimed at finding and evaluating the relevant knowledge, skills, abilities and other qualitative characteristics of the personnel of an innovative enterprise to the requirements of the position. To improve the existing appraisal system, certain requirements need to be met. These are: the interest and support of the management of the organization; highly qualified specialists should be responsible for the assessment system; availability of appropriate documents regulating the work of the system; timely informing personnel about the content and purpose of assessment; establishment of the clear connection of the personnel assessment system with the remuneration system. Also, the system of the personnel appraisal should be based on the principles of efficiency (to provide a high level of motivation of the employees), practicality (convenience of application in practice both for those who assess and for those who are assessed) and understandability. In general, the personnel evaluation process should contribute to better utilisation of human potential in the personnel management system. Therefore, the assessment system should be based on such aspects as job analysis,

personnel training and development, work motivation, formation of a personnel reserve, personnel planning, clear formation of requirements for personnel work and full use of available human potential in the conditions of the knowledge economy and change management, which actualises the research topic.

Analysis of recent research and publications.

The main purpose of a comprehensive assessment is to determine an employee's competence, their ability to plan and organise their work, independence and initiative, communication skills, ability to work, responsibility for the assigned task, to identify the ability to master new directions and methods and use them in their work [2; 4; 6; 10]. According to the goal tree of the innovative enterprise, each employee should also receive a corresponding task, which forms such an approach to management as management by objectives.

Management by objectives is the evaluation of the effectiveness of the employee's achievement of the goals set by the company over a certain period of time. The main elements of evaluation are the process of goal-setting, work planning, current control over its implementation, analysis of the results achieved and summing up. An important characteristic of the

management by objectives method is that the errors made by employees in their work and their causes are analyzed, the most actual direction of improvement of personnel potential is chosen, and feedback between the employees and management is supported. Employees are always informed of their contribution to the overall performance of the innovative enterprise [3; 8; 9]. Goal planning involves giving employees a sense of responsibility, giving them an idea of the normal and generally accepted level of performance of duties, and making them aware of what is required of them. If management targets are having open character, i.e. are generally known to the entire workforce, this helps to increase motivation to achieve them [1; 5; 7]. Employees who cope with their tasks are constantly oriented towards improving their work performance, and this is an effective method of increasing the competitiveness and sustainability of an innovative enterprise in a knowledge economy and change management environment.

The aim of the article is to explore the management of the personnel evaluation system as a way of ensuring the competitive advantage of an innovative enterprise in a knowledge economy and change management.

Research methodology. The following special methods of scientific knowledge were used in the research process: historical-logical method (in the study of the evolution of changes in the system of personnel evaluation of innovative enterprises); method of systematization, classification and theoretical generalization (when developing the form of evaluation of managers of innovative enterprises); method of system analysis (in the study of the advantages and disadvantages of methods of personnel evaluation); method of logical analysis and synthesis (in determining the frequency of evaluation of managers of innovative enterprises).

Results. The main criteria in the shaping of the employee evaluation system of a company are: quantitative indicators (labour productivity, its dynamics); quality of work (the price of qualitatively fulfilled work); personal characteristics of an employee (personal characteristics, labour behaviour, business qualities).

When building a personnel appraisal system in an enterprise, it is advisable to use methods such as: questionnaire and characteristic appraisal;

psychological appraisal; performance appraisal; work behaviour evaluation; time worked evaluation; comprehensive evaluation; management by objectives as a performance appraisal method.

Based on these methods, let us formulate a personnel appraisal system for an innovative enterprise:

1. Assessment of an employee's professional preparation, characterised by educational qualifications, work experience, knowledge of agricultural information (since knowledge loses its value very quickly due to scientific and technological progress, it needs to be constantly replenished and updated), knowledge of foreign languages. Although workers with the same education and experience may have very different human potential. Attention is also drawn to the tendentiousness and one-sidedness of the profiles. Because the information that is given about a person is a result of the distortion of reality due to personal attitudes, emotions and goals of the one who writes it. And these can be either positive or negative, but not neutral.

2. Assessing the consistency of personal qualities with formal job "portrait" of requirements. The basis of the assessment is the appearance, tolerance, tactfulness, politeness and willingness to improve the professional skills of the employee. That is, there should be a consistent assessment of the measure of the suitability of the personal qualities of the employee for the position or vacancy.

3. Determining the usefulness of the work and activities of a particular employee. Conducting current (every working day), regular (monthly, quarterly, yearly) and prospective evaluation of the staff of an innovative enterprise (Table 1).

Evaluation of personnel performance results is carried out to know how they work, that each of them can identify the existing potential for further performance growth, the quality, usefulness of personnel work for the innovative enterprise in the short and long term is determined. The consequence of this assessment is

Table 1

Suggested frequency of evaluation of the managers of an innovative enterprise

Frequency of evaluation	Methods and forms of assessment	Evaluation procedure	Who makes the assessment	Findings from the assessment
Current	Analysis of current employee activities	Observation, self-reporting, assessment of manager's working behaviour, case studies	Head of Human Resources	Determines the level of the current execution of responsibilities by the manager
Regular	Monitoring activities over a period of time (weekly, monthly, per year)	Testing, comprehensive assessment, programme monitoring, ranking, expert assessments	Head of Human Resources	Improvement in the performance of work tasks and results after a certain period is assessed
Prospective	Analysis of future opportunities	Manager's attestation, testing, expert assessments, target method and rating scale	Head of Human Resources	Allows to define a skill, skills, abilities, qualities, motivations, expectations about future tasks and allows to predict manager's potential opportunities

Source: [1; 2; 9]

material, moral, labour and status rewards for successful employees.

4. Employee work behaviour appraisal is the completion of specific appraisal forms, which contain a statement of effective or ineffective work behaviour (Table 2). The assessment will be made using certain parameters related to the performance of the job or the achievement of the intended objectives. The basis is an assessment of the employee's expressed behaviour, work behaviour and social behaviour. As can be seen from Table 2, the presented assessment of the managers of an innovative enterprise is targeted, as it includes the assessment of work results, managers' qualities and their working behaviour, and the specific feature is the measurement of these indicators in points.

5 Assessment of the level of achievement by an employee of a positive result in saving resources, observing and improving technology, obtaining quality products, obtaining products within deadlines, speed of decision-making.

Conducting a comprehensive staff appraisal. The main idea is to quantify the most significant characteristics of both the employee and the work performed by him or her by means of points. To characterise an employee, their professional and qualification level, their business qualities, the complexity of the functions performed, and the specific results achieved are evaluated in a comprehensive way, but not based on the evaluator's subjective judgement, but on objective analysis data.

The professional and qualification level of an employee is determined by a common set of objective attributes for all categories of personnel – education, professional work experience, active acquisition of professional skills and improvement of professional skills. Each of these attributes is assessed by a certain

number of points. Other elements of assessment that characterise the business qualities, complexity and performance of workers work results, specialists and managers are somewhat different in terms of content and specific importance of the attributes.

That is to say, whereas in the past managers of an innovative enterprise tried to carry out an assessment of one characteristic of employees, today more and more attention is being paid to the assessment of the human potential of the employees of the innovative enterprise.

Based on an effective personnel appraisal system in an innovative company, it is possible to achieve high motivation of the personnel (bonuses for the achievement of performance improvement results, payment "for result"), implementation of development opportunities for employees and control of workers abilities (evaluation of compliance with the position and based on competence data to create specialist development programme), a possibility of quick informing of the personnel about new work requirements or changes in the business strategy of an innovative enterprise.

It is appropriate for an innovative enterprise to act proactively, i.e. to use a personnel assessment system to determine the suitability of employees for their specialisation so that they can make decisions in any situation. Heads of departments monitor how well and quickly technological parameters are processed, lower-level managers submit their reports to the management daily. The appraisal system in an innovative company is used to award bonuses to employees, to promote or demote them and, if necessary, to draw up an individual development plan for a particular employee.

It is reasonable for an innovative enterprise to apply a personnel assessment system to determine the manager's flexibility, the speed of assessing technical and technological parameters, the employee's

Table 2

Fragment of an evaluation form for the managers of an innovative enterprise

Results of work, work behaviour, managerial qualities	Points					
	1	2	3	4	5	6
1. Based on the results of the work:						
1.1.quality of work performed						
1.2. number of clients served						
1.3.Number of contracts signed						
1.4.respecting deadlines for completion of work						
2. work behaviour:						
2.1.ability to get involved in the work of the group						
2.2.organisational skills						
2.3.Problem-solving ability						
2.4.ability to negotiate						
2.5.leadership capacity						
3. The qualities of a manager:						
3.1.level of knowledge						
3.2.communicativeness						
3.3.Professionalism						
3.4.self-development						
3.5.Self-education						
3.6.persuasiveness						

Source: author's development

adaptation to potential changes, the ability to manage oneself, the identification of problem-solving skills in crisis situations, and organisational abilities. The greatest attention is paid to professional, conceptual and social competencies.

The main thing in the enterprise personnel assessment system should be to determine the potential of operational managers and specialists. That is, the ability to meet the technical and technological requirements of production, the focus on the "budget" of events that ensure the maximum effect and competitiveness of the innovative enterprise.

It is these results of using an evaluation system that can be considered as an effective opportunity to influence all human resource processes of an organisation, all subjects of human resource work of an innovative enterprise and their interaction, the full use of human potential and, therefore, the achievement of a high level of competitiveness of an innovative enterprise in a knowledge economy and change management.

Among the modern personnel assessment technologies that could be recommended for implementation in an innovative enterprise are the "Assessment Center", which involves analysing the potential of employees; filling vacant personnel positions; selecting personnel with clearly defined competencies; creating a development and training programme; and planning individual careers.

This potential strategic alternative to staff development can be useful to improve the organisation of individual development programmes for each employee, career planning, and monitoring the appropriateness and effectiveness of developing knowledge and skills within a clearly defined specialisation.

"Assessment Center is a technology for assessing employee competencies based on modelling key aspects of their work. It allows employees to demonstrate their knowledge, skills, abilities and personal qualities in specific situations and determine the compliance of the competencies of an organisation's workforce with its goals, strategy and corporate culture using specialised assessment procedures.

The Assessment Centre method contains simulation exercises that simulate the participants' working reality. The types of exercises are divided according to work situations: all work tasks are solved by the worker individually, in pairs or groups. According to these situations, a distinction is made between: individual exercises and group exercises. This method is widely used in foreign enterprises for training and personnel development (Table 3).

The main feature of personnel development monitoring in an innovative enterprise using the Assessment Centre method is that other business assessment methods can also be used in parallel. Personnel development monitoring can become an integral part of improving employee performance as well as increasing employee motivation. According to the modern management concept, which is oriented to the model of an employee as a "social person" and considers personnel as one of the key resources of an enterprise, which manifests itself in constant and comprehensive personnel development, maximum attention to the individual identity of a single employee, the procedures of coordination and harmonisation of development of personal and professional qualities of specialists, implemented by monitoring personal-professional development, acquire special importance.

The implementation of the "Assessment Centre" methodology in an innovative enterprise, which consists of creating tasks that simulate key points of an employee's work, will help to identify the existence of professionally important qualities, and consequently to monitor personnel development needs.

Conclusions and prospects. The article considers the conceptual basis of orienting of methods of personnel assessment in the innovative enterprise as a direction of providing a competitive advantage, aimed at finding and evaluating the relevant knowledge, skills, abilities and other qualitative characteristics of the enterprise personnel to the requirements of the position. The system of personnel assessment for innovative enterprise is formulated, based on the assessment of professional preparation of the employee, assessment of the compliance of personal qualities to the formal job "portrait" requirements, the definition of the usefulness of the work and activity of a particular employee in terms of the knowledge economy and change management. The authors determine the periodicity of assessment of innovative enterprise managers, methodology for assessing the labour behaviour of an employee, assessment of the level of achievement by an employee of a positive end result in saving resources, observing and improving technology, producing quality products, getting products within the established deadlines, speed of decision-making. "Assessment Center" methodology in the innovative enterprise should be aimed at an equally important task, such as studying the needs of employees in the development of skills and abilities, taking into account strategic goals in the innovative enterprise, as well as forecasting their development and impact on the results of its financial activity.

Table 3

Advantages and disadvantages of the Assessment Centre method

Advantages	Disadvantages
Objectivity of evaluation	Needs to attract external resources
No possibility of falsification	Requires a considerable investment of time
Can be used to assess different levels of workers	Implementation is costly
Provides ample opportunity for each employee to reach his or her potential	Increased stress levels when receiving feedback
Allows for an accurate assessment of staff potential	

Source: [6; 7; 9]

References:

1. Antypenko, N., Viedienina, Y., Hnatenko, I., Parkhomenko, O. (2021). Finansovyy menedzhment resursozberezhennya innovatsiyno oriyentovanykh pidpryyemstv u konteksti antykrizovoyi stratehiyi rozvytku [Financial management of resource conservation of innovation-oriented enterprises in the context of anti-crisis development strategy]. *Agrosvit* [Agroworld], vol. 23, 10–16. [in Ukr.]
2. Vasilchak, S. V., Hnatenko, I. A., Zhovnirenko, O. V., Rubezhanskaya, V. O. (2021). Modelyuvannya innovatsiynoyi systemy upravlinnya natsional'noyu ekonomikoyu: formuvannya finansovoho ta lyuds'koho kapitalu [Modeling of innovation management system of the national economy: the formation of financial and human capital]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], vol. 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127> (application date: 12.12.2021). [in Ukr.]
3. Vdovenko, N.M., Fedirets, O.V., Zos-Kior, M.V., Hnatenko, I.A. (2020). Rol' enerhorynku v menedzhmenti resursozberezhennya ta resursoefektyvnosti konkurentospromozhnykh pidpryyemstv ahroprodovol'choyi sfery [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], vol. 5.4, 222–229. [in Ukr.]
4. Hnatenko, I. A., Popova, Y. M., Bachkir, I.G., Nechiporenko, K. V. (2021). Stratehiyi derzhavnykh priorytetiv v konteksti stsennarnoho forsaitu upravlinnya innovatsiynoyu ekonomikoyu: modelyuvannya naukovu-tekhnichnoho ta intelektual'nogo potentsialu [Strategies of state priorities in the context of scenario foresight of innovation economy management: modeling of scientific, technical and intellectual potential]. *Ahrosvit* [Agroworld], vol. 17, 3–9. [in Ukr.]
5. Lozhachevskaya, O. M., Olshansky, O. V., Hnatenko, I. A., Snitko, E. A. (2021). Derzhavni priorytety rozvytku innovatsiynoho pidpryyemnytstva v systemi menedzhmentu v umovakh didzhitalizatsiyi suspil'stva [State priorities for the development of innovative entrepreneurship in the management system in terms of digitalization of society]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], vol. 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9067> (application date: 19.12.2021). [in Ukr.]
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*, vol. 43.1, 129–135.
7. Mayovets, Y., Vdovenko, N., Shevchuk, H., Zos-Kior, M., Hnatenko, I. (2021). Simulation modeling of the financial risk of bankruptcy of agricultural enterprises in the context of COVID-19. *Journal of Hygienic Engineering and Design*, vol. 36, 192–198.
8. Mykhailichenko, M., Lozhachevskaya, O., Smagin, V., Krasnoshtan, O., Zos-Kior, M., Hnatenko, I. (2021). Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 43(3), 403–414.
9. Prokopenko, O., Martyn, O., Bilyk, O., Vivcharuk, O., Zos-Kior, M., Hnatenko, I. (2021). Models of State Clusterisation Management, Marketing and Labour Market Management in Conditions of Globalization, Risk of Bankruptcy and Services Market Development. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 21.12, pp. 228–234.
10. Rossokha, V., Mykhaylov, S., Bolshaia, O., Diukarev, D., Galtsova, O., Trokhymets, O., Ilin, V., Zos-Kior, M., Hnatenko, I., Rubezhanska, V. (2021). Management of simultaneous strategizing of innovative projects of agricultural enterprises responsive to risks, outsourcing and competition. *Journal of Hygienic Engineering and Design*, vol. 36, 199–205.

Бібліографічний список:

1. Антипенко Н. В., Веденіна Ю. Ю., Гнатенко І. А., Пархоменко О. П. Фінансовий менеджмент ресурсозбереження інноваційно орієнтованих підприємств у контексті антикризової стратегії розвитку. *Агросвіт*. 2021. № 23. С. 10–16.
2. Васильчак С. В., Гнатенко І. А., Жовніренко О. В., Рубежанська В. О. Моделювання інноваційної системи управління національною економікою: формування фінансового та людського капіталу. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127> (дата звернення: 22.12.2021).
3. 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.
4. Гнатенко І. А., Попова Ю. М., Бачкір І. Г., Неchiporenko К. В. Стратегії державних пріоритетів в контексті сценарного форсайту управління інноваційною економікою: моделювання науково-технічного та інтелектуального потенціалу. *Агросвіт*. 2021. № 17. С. 3–9.
5. Ложачевська О. М., Ольшанський О. В., Гнатенко І. А., Снітко Є. О. Державні пріоритети розвитку інноваційного підприємництва в системі менеджменту в умовах діджиталізації суспільства. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9067> (дата звернення: 22.12.2021).
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. Mayovets Y., Vdovenko N., Shevchuk H., Zos-Kior M., Hnatenko I. Simulation modeling of the financial risk of bankruptcy of agricultural enterprises in the context of COVID-19. *Journal of Hygienic Engineering and Design*. 2021. № 36. P. 192–198.
8. Mykhailichenko M., Lozhachevskaya O., Smagin V., Krasnoshtan O., Zos-Kior M., Hnatenko I. Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. Vol. 43. No. 3. P. 403–414.
9. Prokopenko O., Martyn O., Bilyk O., Vivcharuk O., Zos-Kior M., Hnatenko I. Models of State Clusterisation Management, Marketing and Labour Market Management in Conditions of Globalization, Risk of Bankruptcy and Services Market Development. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. 2021. Vol. 21. № 12. P. 228–234.
10. Rossokha V., Mykhaylov S., Bolshaia O., Diukarev D., Galtsova O., Trokhymets O., Ilin V., Zos-Kior M., Hnatenko I., Rubezhanska V. Management of simultaneous strategizing of innovative projects of agricultural enterprises responsive to risks, outsourcing and competition. *Journal of Hygienic Engineering and Design*. 2021. № 36. P. 199–205.

УДК 331.1:316.6

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-15>

Сазонова Т.О.

кандидат економічних наук, доцент
Полтавського державного аграрного університету

Богданова В.С.

здобувач вищої освіти
Полтавського державного аграрного університету

Проскура О.С.

здобувач вищої освіти
Полтавського державного аграрного університету

Sazonova Tetiana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Poltava State Agrarian University

Boghdanova Valeriia

Student,
Poltava State Agrarian University

Proskura Olgha

Student,
Poltava State Agrarian University

РОЛЬ САМОМОТИВАЦІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

THE ROLE OF SELF-MOTIVATION IN A MANAGER'S PROFESSIONAL ACTIVITY

Статтю присвячено визначенню ролі самомотивації в успішності професійної діяльності менеджера, що функціонує у сучасному бізнес-середовищі. Розглянуто поняття самомотивації, її основи. Описано відмінності у сутності *hard skills* та *soft skills*. Наведено 13 *soft skills* сучасного успішного менеджера та дано їх характеристику. Зроблено спробу сформулювати «щасливу сімку самомотивації», яка охоплює: цінності; постановку життєвих, професійних цілей, відповідно до цінностей; самоактивізацію, самоконтроль, самодисципліну; емоційний інтелект та чуйність; уміння визначати пріоритети та декомпонувати цілі, завдання; винагороду; проактивність та позитивність. Окреслено базис самомотивації. Визначено зв'язок між рівнем самомотивації менеджера та його ефективністю, а також лояльністю персоналу, стійкістю та конкурентоспроможністю організації.

Ключові слова: менеджер, самомотивація, *soft skills*, мотивація, організація, ефективність, лояльність, персонал.

Статья посвящена определению роли самомотивации в успешности профессиональной деятельности менеджера, функционирующего в современной бизнес-среде. Рассмотрено понятие самомотивации, ее основы. Описаны отличия в понятиях *hard skills* и *soft skills*. Представлены 13 *soft skills* современного успешного менеджера и их характеристика. Предпринята попытка сформировать «счастливую семерку самомотивации», охватывающую: ценности; постановку жизненных, профессиональных целей в соответствии с ценностями; самоактивизацию, самоконтроль, самодисциплину; эмоциональный интеллект и отзывчивость; умение определять приоритеты и декомпонировать цели, задачи; вознаграждение; проактивность и позитивность. Определен базис самомотивации. Определена связь между уровнем самомотивации менеджера и его эффективностью, а также лояльностью персонала, устойчивостью и конкурентоспособностью организации.

Ключевые слова: менеджер, самомотивация, *soft skills*, мотивация, организация, эффективность, лояльность, персонал.

The article was devoted to defining a role of self-motivation in the success professional activity of a manager, which operating in the modern business environment. In our opinion, it was worth paying attention to the formation and development of self-motivation in the organization's management, because an effective leader – a ideal, a «reference point» for the rest personnel. The purpose of the article was to determine the role of self-motivation in the professional activities of a manager in a modern organization, as well as the foundations for its development.

Self-motivation in the managerial life and professional activity was seen as the main means of achieving personal and organizational goals, progress. Both, hard skills and soft skills are important in the professional activity of a manager. The article describes the differences between hard skills and soft skills. There are 13 soft skills of a modern successful manager: transparency; effective communication; effective listening; consistency and reliability; appreciation and encouragement of teamwork; desire to achieve goals; developed emotional intelligence; ability to reward and demonstrate recognition; readiness for change and ability to manage change; ability to resolve conflicts; ability to make decisions and responsibilities; capacity building and team motivation; high level of self-motivation, as well as their characteristics. An attempt to make a form a «happy seven of self-motivation», which includes: values; setting life, professional goals, in accordance with the values; self-activation, self-control, self-discipline; emotional intelligence and sensitivity; ability to set priorities and decompose goals, objectives; reward; proactivity and positivity. Thus, the basis of self-motivation was outlined. It was emphasized that the manager in the further professional activity should create and promote values, which are connected with organization's corporate culture. At the same time, corporate values must meet the needs (physiological, safety, belonging, respect, self-expression) and feelings of personnel, otherwise the leader, no matter how much he sets his own example, will not be able to achieve self-motivation skills in subordinates. As a result, the relationship between the level of managerial self-motivation and his efficiency, as well as staff loyalty, sustainability and competitiveness of the organization was established.

Keywords: manager, self-motivation, soft skills, motivation, organization, efficiency, loyalty, staff.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність менеджера будь-якого рівня пов'язана з організацією взаємодії між людьми, тому важливими складниками як системи управління, так і процесу управління є поведінка особистості (менеджера, підлеглих, інших зацікавлених сторін) та людські ресурси у цілому. Управління поведінкою є складним соціально-психологічним процесом, що зумовлюється її природою, мультифакторністю її формування. Разом із тим сама сутність управлінської діяльності вимагає від менеджера володіння великою кількістю навичок, умінь, компетентностей, які належать як до категорії *hard skills*, так і до *soft skills*. Проте проблеми, що зумовлюють зниження ефективності управлінської діяльності, досить часто пов'язані саме з недостатнім розвитком *soft skills* у сучасних менеджерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемі управління поведінкою персоналу різних категорій присвячено достатню кількість наукових досліджень. Зокрема, І.В. Барabanov указує на необхідність розглядати керівний, виробничий, допоміжний персонал як соціальний ресурс, що має індивідуальну поведінку, яка у підсумку визначає поведінку організації [1, с. 276–284]. В.М. Жуковська наголошує на сукупності соціально-поведінкових ризиків, які можуть бути, зокрема, зумовлені індивідуальними психічними проявами пам'яті, сприйняттям, мисленням, здібностями, які залежать не лише від вроджених особливостей особистості, а й від розвитку цих якостей на постійній основі [2, с. 370]. В.О. Метелешка вказує на три основні чинники ефективного механізму мотивації персоналу незалежно від його категорії, серед яких чільне місце посідає самомотивація, але, щоправда, в контексті виробничої та управлінської діяльності персоналу [3, с. 168]. На думку Д.В. Тимошенко та В.П. Петренко, самомотивація персоналу організації має підкріплюватися позитивними емоціями, залученням, сприятливими відносинами, змістовністю та цілями та здатністю реалізації [4, с. 64], М. Селігман [5] уважав перелічені складники основою людського благополуччя, тому доцільними для їх застосування

зادля збільшення продуктивності та результативності соціально-економічної системи. Т.О. Сазонова вказує на те, що самомотивація є запорукою успіху особистості, передумовою ефективної постановки та досягнення цілей із максимальним ресурсозбереженням [6, с. 126].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Разом із тим варто зазначити, що автори переважно розглядали окремі аспекти поведінки, мотивації, самомотивації персоналу в цілому. На нашу думку, варто звернути увагу на формування та розвиток самомотивації саме у керівної ланки організації, адже ефективний керівник – еталон, орієнтир для решти персоналу; саме менеджери формують корпоративну культуру, розробляють стратегію та політику організації, а отже, є основою її успішності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). З огляду на зазначене, метою статті є визначення ролі самомотивації у професійній діяльності менеджера сучасної організації, а також основ для її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Самомотивація – це сила, яка змушує особистість рухатись уперед. Саме вона сприяє появі, підтримці, реалізації прагнення до постійного навчання, розвитку та отриманню, врешті-решт, успіху, хоча б яким не був сценарій. Самомотивація у житті та діяльності менеджера – основний засіб реалізації особистих та організаційних цілей, прогресу.

У професійній діяльності менеджера важливими є як *hard skills*, так і *soft skills*. Щодо *hard skills*, то вони підтверджуються зазвичай дипломами, сертифікатами тощо, які показують рівень кваліфікації менеджера та підтверджують, що він проходив підготовку, навчання за спеціальністю; їх легко можна перевірити за допомогою спеціальних іспитів, тестів, атестації, адже вони відображаються у посадовій інструкції менеджера відповідної спеціалізації, рівня. Як правило, здобуті *hard skills* важко втратити, їх можливо з часом лише вдосконалити.

Soft skills пов'язані з особистісними якостями, ба-зис яких закладений в індивіда від народження, але межі їх удосконалення не існує. Саме вони, на нашу

думку, визначають успішність кар'єри менеджера. Hard skills без розвинутих soft skills не принесуть користі ні самому менеджеру, ні організації у цілому. Soft skills дають змогу менеджеру вибудовувати стосунки, спілкуватися з людьми та спонукати інших до успіху. Ураховуючи сучасну тенденцію до системного управління продуктивністю та результативністю, soft skills стають важливою частиною арсеналу ефективного менеджера.

За допомогою даних табл. 1 розглянемо 13 soft skills успішного менеджера, що реалізує власну професійну діяльність у сучасному бізнес-середовищі.

Отже, з одного боку, soft skills передбачають наявність самомотивації у ефективного менеджера, а з іншого – самомотивація неможлива без опанування вищеперелічених soft skills – своєрідний ефект симетрії.

Самомотивація – це життєва позиція, а не лише управлінська характеристика індивіда. Це те, що дає змогу формувати менеджеру еталонну владу, здобувати повагу, визнання та відданість власних підлеглих. Розглянемо, на чому ж базується самомотивація. На нашу думку, можна сформулювати «щасливу сімку самомотивації»:

1. Цінності – основа життя будь-якої людини. Якщо індивід живе відповідно до власних ціннісних орієнтирів, він знаходить душевну та психологічну рівновагу. Якщо цінності менеджера співпадають із ціннісними орієнтирами команди та організації (у своїй основі, звісно), це вже запорука успіху та високого рівня лояльності.

2. Постановка життєвих та професійних цілей відповідно до цінностей (власних, організаційних).

Таблиця 1

13 soft skills успішного менеджера в сучасному бізнес-середовищі

Soft skills	Зміст
1. Прозорість	Правдивість в інформуванні підлеглих, вищого керівництва про справи в організації, підрозділі, команді. Передбачає відвертість та щирість, відкритість, це сприяє залученню персоналу до спільної справи
2. Ефективне спілкування	Уміння спілкуватися, підтримувати постійний контакт з усіма підлеглими, членами команди, ефективний зворотний зв'язок, здатність демонструвати визнання та заохочувати. Передбачає регулярність обговорення проблем, пропозицій тощо в режимі реального часу, а не за графіком; використання зручного каналу зв'язку та форми спілкування
3. Ефективне слухання	Уміння ситуативно поєднувати рефлексивне (розкодування повідомлення) та нерефлексивне (уважне мовчання, невтручання у висловлювання співрозмовника) слухання
4. Послідовність та надійність	Уміння демонструвати стабільність та безпеку, урівноваженість; постійна відповідальність за власні слова та вчинки. Надійність проявляється у повазі конфіденційності щодо власних підлеглих та наданні їм чесних порад
5. Цінування та заохочення командної роботи	Уміння підтримувати співробітництво, ефективно управляти поведінкою та усувати нездорову конкуренцію
6. Прагнення досягати цілей	Залучення підлеглих до цілестановлення. Менеджер має вміти встановлювати мотивуючі та реалістичні цілі, спрямовуючи процес їх досягнення у потрібному для організації напрямі
7. Уміння приймати рішення та відповідальність	У процесі прийняття рішень нівелювати прояви «аналітичного паралічу» (занадто скрупульозне обмірковування) та bikeshedding (зосередження на незначному, надмірна деталізація), «швидкісного рішення», катастрофізації наслідків. Передбачає вміння приймати рішення на основі структурованого, системного, логічного підходу із холоднокрівністю та впевненістю
8. Розвинений емоційний інтелект	Уміння співпереживати, чуйність, високий рівень емпатії. Передбачає, що менеджер має завчасно ідентифікувати симптоми професійного вигорання у підлеглих, а також стурбованість, «закритість», стресові, депресивні стани та вміло надати допомогу
9. Уміння винагороджувати та демонструвати визнання	Сприяє не лише налагодженню морально-психологічного клімату, мотивації персоналу, а й зростанню рівня його залученості, лояльності
10. Готовність до змін та вміння управляти змінами	Уміння пристосовуватися, гнучкість, готовність та планування змін; філософія прийняття змін як нових можливостей для розвитку
11. Уміння вирішувати конфлікти	Уміння не лише усвідомлювати наявність конфлікту, помічати його індикатори, а й ефективно їх вирішувати; досконало опанувати стратегію вирішення конфліктів win-win
12. Розширення можливостей та мотивація команди	Уміння застосовувати індивідуальний підхід до членів команди. Мотиваційна сфера індивідуалізована, на неї впливають вік, стать, характер, соціальний стан тощо. Уміння вміло маніпулювати мотиваційним інструментарієм, застосовуючи індивідуалізований підхід; менеджер не лише може отримати максимальну користь від працівника, а й допомогти йому стати ще кращим фахівцем
13. Високий рівень самомотивації	Передбачає наявність високого рівня самодисципліни, самоорганізації, тайм-менеджменту, цілеспрямованості, прагнення до досягнення цілей, виконання завдань без зовнішньої мотивації та контролю

Джерело: сформовано на основі [7]

У такому разі відсутня необхідність зовнішньої мотивації – «все відбувається так, як і має бути; все логічно» – внутрішній сигнал, який отримують менеджер та решта працівників.

3. Самоактивізація, самоконтроль, самодисципліна – наслідок вище переліченого. Дає змогу подолати дію психологічного принципу «найменшої дії» (передбачає те, що люди намагаються виконувати завдання (життєві, професійні) з найменшими затратами енергії, емоцій, праці тощо).

4. Емоційний інтелект та чуйність. Емоційний інтелект передбачає наявність та розвиток у особистості таких складників: самосвідомості – здатність усвідомлювати власні емоції; соціальної свідомості – здатність усвідомлювати емоції інших, розуміти їх; володіння собою, самоконтроль – збереження емоційного балансу навіть у кризових ситуаціях, здатність до ситуативного self-менеджменту; управління відносинами з оточуючими – уміння формувати ефективні комунікації не лише з індивідами, а й із групами, командами, колективами.

5. Уміння визначати пріоритети та декомпонувати цілі, завдання. У професійній діяльності сучасний менеджер зустрічається з низкою проєктів, які підпорядковані реалізації різних цілей і які, своєю чергою, мають різне ціннісне навантаження, тому для найбільш ефективної їх реалізації доцільно вміло розставляти пріоритети між ними. Декомпозиція цілей, завдань дає можливість окреслити досяжні межі контролю та винагороди.

6. Винагорода має бути неодмінним складником особистісних та професійних досягнень. При цьому, головним чином, маєтись на увазі особистісна винагорода. Коли менеджер навчиться винагороджувати себе за будь-які власні досягнення, він усвідомить важливість винагородження інших.

7. Позитивність та проактивність. Під позитивністю ми маємо на увазі ведення обліку власних успіхів, позитивний розвиток (цитати, мотивуюча література, біографії успішних людей, мотивуючі фільми тощо), оточення себе приємними людьми, уникнення негативу, гумор. Під проактивністю – уміння приймати рішення, ставити цілі (причому публічно), висувати та реалізувати власні ініціативи, активний спосіб життя, приймати перешкоди як додаткове завдання, яке необхідно вирішити на шляху до успіху.

Отже, розглянувши основні soft skills ефективного менеджера та основи навички самомотивації, можемо констатувати, що без їх опанування успішний менеджмент неможливий. Менеджер у подальшій професійній діяльності має створювати, популяризувати цінності, які пов'язані з корпоративною культурою організації. При цьому корпоративні цінності мають відповідати потребам (фізіологічним, у безпеці, приналежності, повазі, самовираженні) та почуттям персоналу, інакше керівник скільки б не демонстрував власний приклад, не зможе добитися формування навичок самомотивації у підлеглих. Почуття персоналу, до речі, відіграють важливу роль у системі мотивації та самомотивації [8]:

– щоб утримувати робоче місце у чистоті та порядку, потрібні почуття смаку, досконалості, тобто естетичні почуття;

– щоб виконувати роботу вчасно та ритмічно, потрібні почуття ритму, часу;

– щоб прагнути до цілей, потрібне почуття віри;

– щоб не витрачати зайвих ресурсів, потрібні почуття міри та ощадливості;

– щоб розуміти вимоги колег та прислухатися до них, потрібні почуття відповідальності та емпатії;

– щоб виправляти помилки, потрібні почуття сорому та відповідальності;

– щоб діяти за умов невизначеності, потрібні почуття страху та ризику, з одного боку, і відчуття відваги, сміливості – з іншого.

Перелічені почуття, які мають бути притаманні передусім менеджеру, а також, безумовно, персоналу в цілому, можна не лише демонструвати (власний приклад), а й культивувати (виховувати, навчати, закріплювати). Не складно простежити зв'язок між ними та основами самомотивації.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, самомотивація в ефективній діяльності менеджера відіграє провідну роль. Будучи одночасно однією з навичок soft skills та об'єднуючи всі інші м'які навички в собі, вона визначає еталонність влади управління, рівень його життєвого та професійного успіху. Керівник із високим рівнем самомотивації відрізняється наявністю усвідомленої системи цінностей, внутрішніх установок; способами вирішення проблем (відсутні прояви прокрастинації, усе вирішується вчасно та швидко); комунікабельністю, високим рівнем розвитку емоційного інтелекту, здатністю ефективно вирішувати конфлікти; готовністю брати на себе відповідальність, проактивністю; нестандартністю мислення, креативністю, позитивністю. Така особистість може не лише захоплювати, а й створювати середовище, у якому персонал може розкрити власні таланти, схильності та професійно реалізуватися. Такий менеджер здатний сформувати ефективні комунікації, ввести культуру самоменеджменту та самомотивації, підтримки та відповідальності, творчості та ініціативності. У сучасному бізнес-світі формування такого внутрішнього середовища є запорукою стійкості, конкурентоспроможності та ефективності організації.

Бібліографічний список:

1. Барабанов І.В., Мисливець К.В. Управління поведінкою персоналу. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 276–284.
2. Жуковська В.М. Попередження соціально-поведінкових ризиків персоналу на підприємстві торгівлі. *Проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 366–372.
3. Метелешка В.О. Топ-менеджер: основні фактори мотивації працівників. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2015. Вип. 1(45). Т. 1. С. 166–168.
4. Тимошенко Д.В., Петренко В.П. «Рептильний» менеджмент: критичний аналіз «нової теорії «Х» в культурологічному аспекті командування. *Науковий вісник ІФНТУНГ. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості»*. 2017. № 1(15). С. 54–67.
5. Seligman M. Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being. New York : Free Press, 2012. 368 p.
6. Сазонова Т.О. Самомотивація як невід'ємна складова ефективності особистості. *Приазовський економічний вісник*. Вип. 3(20). С. 123–127. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/3_20_ukr/24.pdf (дата звернення: 04.01.2022).

7. Hearn S. Qualities of a good manager: 13 soft skills you need. URL: <https://www.fond.co/blog/qualities-of-a-good-manager/> (дата звернення: 05.01.2022).
8. Белостоцкая Н. Маленькие тайны большой мотивации. О трех китах самомотивации, пирамиде мотивации и корпоративной культуре. URL: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/instrumenty-menedzhmenta/malenkie-tayny-bolshoy-motivatsii/> (дата звернення: 05.01.2022).

References:

1. Barabanov I.V., Myslyvets K.V. (2018) Upravlinnia povedinkoiu personal [Personnel behavior management]. *Bulletin of Transport Economics and Industry*, no. 62, pp. 276–284.
2. Zhukovska V.M. (2014) Poperedzhennia sotsialno-povedinkovykh ryzykiv personalu na pidpriemstvi torhivli [Prevention of social and behavioral risks of personnel at the trade enterprise]. *Problems of the economy*, no. 2, pp. 366–372.
3. Meteleshka V.O. (2015) Top-menedzher: osnovni faktory motyvatsii pratsivnykiv [Top manager: the main factors motivating employees]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod University*, no. 1 (45), vol.1, pp. 166–168.
4. Tymoshenko D.V., Petrenko V.P. (2017) «Reptylnyi» menedzhment: krytychnyi analiz «novoï teorii «Kh» v kul'turolohichnomu aspekti komandoutvorennia [«Reptile» management: a critical analysis of the «new theory» «X» in the cultural aspect of team building]. *Scientific Bulletin of IFNTUNG. Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry*, no. 1(15), pp. 54–67.
5. Seligman M. (2012) *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being*. New York: Free Press (in USA).
6. Sazonova T.O. (2020) Samomotyvatsiia yak nevidiem-na skladova efektyvnosti osobystosti [Self-motivation as an integral part of personal effectiveness]. *Priazovsky Economic Bulletin*, vol. 3 (20), pp. 123–127. Available at: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2020/3_20_ukr/24.pdf (accessed 04 January 2022).
7. Hearn S. (2019) Qualities of a good manager: 13 soft skills you need. Available at: <https://www.fond.co/blog/qualities-of-a-good-manager/> (accessed 05 January 2022).
8. Belostotskaya N. (2020) Malen'kie tayny bol'shoy motivatsii. O trekh kitakh samomotivatsii, piramide motivatsii i korporativnoy kul'ture [Little secrets of great motivation. About the three whales of self-motivation, the pyramid of motivation and corporate culture]. Available at: <https://kachestvo.pro/kachestvo-upravleniya/instrumenty-menedzhmenta/malenkie-tayny-bolshoy-motivatsii/> (accessed 05 January 2022).

Філатова О.М.

здобувач

Міжнародного університету бізнесу і права, м. Херсон

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1460-7922>

Filatova Olena

graduate student

International University of Business and Law, Kherson

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ СТИМУЛІВ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ГАЛУЗІ

FOREIGN EXPERIENCE IN THE APPLICATION OF INVESTMENT INCENTIVES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY

В статті доведено, що проблемами забезпечення інвестиційних стимулів розвитку галузі займалися багато вчених, які, зокрема, досліджували стан та перспективи розвитку зовнішнього та внутрішнього інвестування. Авторами виділені ключові аспекти інвестиційного процесу, зокрема зазначено, що важливим фактором побудови ефективного інвестиційного забезпечення не тільки в масштабах економіки країни, але й будь-якої галузі, є зовнішні інвестиції та інвестиційні стимули. Зважаючи на вищесказане, метою даного дослідження є оцінка напрямів розвитку інвестування на Україні на основі аналізу закордонного досвіду інвестиційних стимулів та з урахуванням сучасних методик та технологій. Податкові пільги є популярною формою підтримки інвестицій у світі. На сьогодні, найближчі сусіди України, а саме, європейські держави, пропонують широкий спектр інвестиційних стимулів, завдяки чому ці країни стають все більш привабливими країнами, в тому числі, для прямих іноземних інвестицій. Спостерігається тенденція до загострення конкуренції між країнами за нові інвестиційні проекти. Податкові пільги для інвестицій зазвичай використовуються багатьма країнами, але найбільше важливий той факт, що вони стають дієвим інструментом в країнах, які є найбільш близькими сусідами України та конкурентами за нових інвесторів. Відсутність або неналежна увага до такого інструменту підтримки може поставити під загрозу встановлення достойного рейтингу України серед іноземних інвесторів, навіть не беручи до уваги інші негативні моменти в економічному та політичному плані. Таким чином, на сьогоднішній день можна констатувати дві основні проблеми у залученні зовнішніх інвестицій в українську економіку: низький рівень інвестиційної привабливості на фоні сусідніх держав з ринковою економікою, що розвиваються. Для швидкого покращення даної ситуації увагу слід звертати на найбільш вразливі показники міжнародних рейтингів. До тих пір, поки вказане питання не буде вирішено, харчова та інші галузі будуть мати труднощі із залученням зовнішніх інвестицій; внутрішнім інвесторам-резидентам невигідно напряму інвестувати у вітчизняні підприємства через несприятливий інвестиційний клімат, що повинно вирішуватись на державному рівні шляхом дерегуляції та змін у податковому законодавстві. Науковою новизною даної роботи є аналіз закордонного досвіду управління інвестиціями шляхом виокремлення інвестиційних стимулів розвитку, що на відміну від існуючого, дозволяє визначати пріоритетні чинники інвестиційного розвитку для України.

Ключові слова: управління інвестиціями, інвестиційні стимули, технології управління, інвестиційний клімат.

В статье доказано, что проблемами обеспечения инвестиционных стимулов развития отрасли занимались многие ученые, исследовавшие состояние и перспективы развития внешнего и внутреннего инвестирования. Авторами выделены ключевые аспекты инвестиционного процесса, в частности отмечено, что важным фактором построения эффективного инвестиционного обеспечения не только в масштабах экономики страны, но и любой отрасли являются внешние инвестиции и инвестиционные стимулы. Учитывая вышесказанное, целью данного исследования является оценка направлений развития инвестирования в Украине на основе анализа зарубежного опыта инвестиционных стимулов и с учетом современных методик и технологий. Налоговые льготы являются популярной формой поддержки инвестиций в мире. На сегодняшний день ближайшие соседи Украины, а именно, европейские государства, предлагают широкий спектр инвестиционных стимулов, благодаря чему эти страны становятся все более привлекательными странами, в том числе, для прямых иностранных инвестиций. Наблюдается тенденция обострения конкуренции между странами за новые инвестиционные проекты. Налоговые льготы для

інвестицій обычно використовуються многими странами, но наиболее важен тот факт, что они становятся действенным инструментом в странах, которые являются наиболее близкими соседями Украины и конкурентами новых инвесторов. Отсутствие или ненадлежащее внимание такого инструмента поддержки может поставить под угрозу установление устойчивого рейтинга Украины среди иностранных инвесторов, даже не принимая во внимание другие негативные моменты в экономическом и политическом плане. Таким образом, на сегодняшний день можно констатировать две основные проблемы в привлечении внешних инвестиций в украинскую экономику: низкий уровень инвестиционной привлекательности на фоне соседних государств с развивающейся рыночной экономикой. Для быстрого улучшения данной ситуации следует обращать внимание на наиболее уязвимые показатели международных рейтингов. До тех пор пока указанный вопрос не будет решен, пищевая и другие отрасли будут испытывать трудности с привлечением внешних инвестиций; внутренним инвесторам-резидентам невыгодно напрямую инвестировать в отечественные предприятия из-за неблагоприятного инвестиционного климата, что должно решаться на государственном уровне путем дерегуляции и изменений в налоговом законодательстве. Научной новизной данной работы является анализ зарубежного опыта управления инвестициями путем выделения инвестиционных стимулов развития, что в отличие от существующего позволяет определять приоритетные факторы инвестиционного развития для Украины.

Ключевые слова: управление инвестициями, инвестиционные стимулы, технологии управления, инвестиционный климат.

The article proves that many scientists have studied the problems of providing investment incentives for the development of the industry, who, in particular, studied the state and prospects of foreign and domestic investment. The authors highlight key aspects of the investment process, in particular, that an important factor in building effective investment support not only in the economy, but also in any industry, are foreign investment and investment incentives. Given the above, the purpose of this study is to assess the development of investment in Ukraine based on the analysis of foreign experience of investment incentives and taking into account modern methods and technologies. Tax breaks are a popular form of investment support in the world. Today, Ukraine's closest neighbors, namely European countries, offer a wide range of investment incentives, making these countries increasingly attractive countries, including for foreign direct investment. There is a tendency to intensify competition between countries for new investment projects. Tax incentives for investment are commonly used by many countries, but most importantly, they are becoming an effective tool in countries that are Ukraine's closest neighbors and competitors for new investors. The absence or inadequate attention to such an instrument of support may jeopardize the establishment of a decent rating of Ukraine among foreign investors, even without taking into account other negative aspects in economic and political terms. Thus, today we can state two main problems in attracting foreign investment into the Ukrainian economy: the low level of investment attractiveness against the background of neighboring emerging market economies. To quickly improve this situation, attention should be paid to the most vulnerable indicators of international rankings. Until this issue is resolved, the food and other sectors will have difficulty attracting foreign investment; It is unprofitable for domestic resident investors to invest directly in domestic enterprises due to the unfavorable investment climate, which should be addressed at the state level through deregulation and changes in tax legislation. The scientific novelty of this work is the analysis of foreign experience in investment management by identifying investment incentives for development, which, in contrast to the existing, allows to determine the priority factors of investment development for Ukraine.

Keywords: investment management, investment incentives, management technologies, investment climate.

Постановка проблеми. Аналізуючи підходи до інвестиційних стимулів слід зазначити, що теорія зближення рівня розвитку окремих економік, яка найбільш загально розуміється як зближення рівнів доходу на душу населення, зустрічається в економічній літературі з 1950-х років, тобто з моменту формулювання неокласичної моделі економічного зростання Р. Солоу. Згідно з цією моделлю, феномен конвергенції є прямим результатом швидшого накопичення фізичного (а також людського) капіталу в країнах з нижчим початковим рівнем доходу на душу населення порівняно з країнами, які мають дохід відносно вищий [1]. В цьому сенсі прямі іноземні інвестиції відіграють важливу роль у підтримці процесу накопичення в процесі економічної конвергенції. Ці інвестиції поповнюють як фізичний, так і людський капітал і сприяють адаптації технічних розробок із-за кордону, сприяючи таким чином підвищенню ефективності використання факторів виробництва, а отже, ведуть до зростання ВВП, тому дуже важливим є подальше дослідження іноземного досвіду та можливість застосування його в Українських реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Проблемами забезпечення інвестиційних стимулів розвитку галузі займалися такі вчені, як: В. Замлинський, К. Кравець, О. Гальцова та інш. [3–5] зокрема, вони досліджували стан та перспективи розвитку зовнішнього та внутрішнього інвестування. Авторами виділені ключові аспекти інвестиційного процесу, зокрема зазначено, що важливим фактором побудови ефективного інвестиційного забезпечення не тільки в масштабах економіки країни, але й будь-якої галузі, є зовнішні інвестиції та інвестиційні стимули.

Зважаючи на вищесказане, метою даного дослідження є оцінка напрямів розвитку інвестування на Україні на основі аналізу закордонного досвіду інвестиційних стимулів та з урахуванням сучасних методик та технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь харчової промисловості в Україні є конкурентоздатною, достатньо перспективною, а виробничий та експортний потенціал має стратегічний вплив на формування ВВП країни. Тому стратегія розвитку галузі має бути комплексною і враховувати підгалузеву

диференційованість, необхідна мобілізація капіталу в оновлення основних засобів для впровадження інноваційних технологій. А активізація інвестиційної діяльності має здійснюватися з впровадженням матеріало-, трудо- та енергозберігаючих технологій [4].

Інвестиційні стимули можуть мати різні форми. Найпоширеніші з них, що заслуговують особливої уваги, це різні види заохочень та встановлення податкових пільг.

За даними 2020 р. Україна отримала 54,9 бали зі 100 можливих та зайняла 134 місце серед інших країн світу, що є незадовільним результатом. Найгіршими складовими даного міждержавного рейтингу були:

- фінансова свобода – 30 балів зі 100 можливих;
- інвестиційна свобода – 35 балів;
- корумпованість сфери державного управління – 37,9 балів;
- ефективність та незалежність судової системи – 42,2 бали тощо.

Разом із цим, сильними сторонами України у 2020 р. були:

- фіскальна система та податкове навантаження – відповідно, 83,9 балів та 81,1 балів;
- свобода торгівлі – 81,2 бали.

У таблиці 1 наведено перелік податкових пільг, які застосовуються у певних країнах Європи, проаналізуємо можливість їх застосування на Україні. Аналіз наведених даних показує, що податкові пільги є часто використовуються в економічній політиці багатьох країн як засіб сприяння реалізації нових інвестицій. Їх забезпечують не тільки країни, що розвиваються та активно конкурують за надходження іноземних інвестицій. Податкові пільги також поширені у високорозвинених країнах.

Завдяки їм у багатьох країнах система податкових пільг значно розвинена, ніж на Україні. В країнах

Європи, наприклад, ми бачимо, що підприємці можуть користуватися більш широким спектром податкових «пільг».

Крім того, застосування податкових пільг в інших країнах виглядає простіше. Наприклад, в Італії надається звільнення від податків на інвестиції в слабо-розвинені регіони. Це відбувається практично автоматично – тобто без офіційної заяви на підтримку, на момент подання річної податкової декларації.

У більшості країн звільнення від податків обмежене у часі чи сумі (залежно від вартості понесених інвестиційних витрат).

Помітною тенденцією у високорозвинених країнах є використання податкових пільг як інструменту стимулювання інноваційної діяльності. Ці заходи спрямовані на сприяння дослідно-конструкторській діяльності та впровадження інноваційних технологій, які сприймаються як інструмент підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств та галузей.

У багатьох країнах діють спеціальні економічні зони. В основному ними користуються підприємці, що хочуть отримати так звані «Податкові канікули», втім, крім цього, є й інші пільги, як, наприклад, спрощені адміністративні процедури або доступ до розвиненої інфраструктури. Створення або розвиток спеціальних економічних зон є однією з поширених тенденцій сприяння притоку прямих іноземних інвестицій в країни Азії.

Європейські країни також пропонують інвесторам скористатися широким спектром податкових пільг. Як показують статистичні дані, в останні роки податкові звільнення були другою, після субсидій, найпоширенішою формою державної допомоги в країнах.

Слід зазначити, що податкові пільги, які використовуються як стимул для пошуку іноземних інвестицій, зазвичай зустрічаються в країнах Центральної та Східної Європи, наприклад, у Польщі, Чехії, Сло-

Таблиця 1

Інвестиційні податкові пільги в окремих країнах Європи

Країна	Мета підтримки	Форма підтримки
Чеська Республіка	впровадження інвестицій у промисловий сектор	звільнення від податку на прибуток на 5 років до 40% здійснених капітальних витрат
Франція (R&D)	активізація дослідницької діяльності	пільга з податку на прибуток до 30% за витрати, понесені у зв'язку з науково-дослідною діяльністю (амортизація основних засобів, зарплати)
Нідерланди	розвиток інноваційної діяльності та дослідно-конструкторської роботи – програма «Скринька інновацій»	ставка ПДВ зменшена з 25% до 5% від доходу, отриманого за рахунок власного виробництва нематеріальних активів
Словаччина	– збільшення обсягів виробництва шляхом відкриття нового виробництва або збільшення розмірів поточного	– до 100% звільнення від податку на прибуток на 5 років – звільнення від податку на нерухоме майно
Угорщина	розвиток інвестицій та стимулювання науково-дослідної діяльності	– податкова пільга 25–50% при здійсненні капітальних витрат – максимальне зниження податку на 80% строком на 10 років – звільнення від сплати податків у розмірі 10% витрат на оплату праці працівників НДДКР
Італія	– підтримка інвестицій у менш розвинені регіони	– звільнення від податку на прибуток для підприємства, що здійснюють інвестиції в регіони – допомога надається на момент подання річної податкової декларації, на основі витрат, що виникли в певному році

Джерело: узагальнено автором на основі [5]

ваччині, Болгарії, в Угорщині. Як показує таблиця 2, податкові пільги є однією з найпопулярнішою формою інвестиційної підтримки в цих країнах.

Досліджуючи інвестиційні стимули, слід зупинитись на такому явищі, як Round Tripping.

Round Tripping набув широкого розповсюдження не тільки в Україні, але й в розвинутих країнах Західної Європи та відслідковується Національним Банком України [5], рис. 1.

З рис. 1. видно, що джерелом прямих іноземних інвестицій можуть виступати як інвестори-нерезиденти, так й інвестори-резиденти. Під Round Tripping розуміється процес спрямування резидентами коштів за кордон, з подальшим поверненням їх в Україну у формі іноземних інвестицій.

Перевагами Round Tripping над внутрішніми інвестиціями для власників капіталу є: податкові та фінансові вигоди, захист прав власності та доступ до більш якісних фінансових послуг тощо.

Серед транзитних країн, згідно статистики Національного банку України, найбільші обсяги операцій Round Tripping протягом 2010-2020 р. здійснювались через: Кіпр – 43,7%, Нідерланди – 21,1%, Швейцарію – 10,2%, інші країни – 24,9%. Всього за вказаний період за допомогою даного механізму в економіку України було інвестовано близько 9382 млн. дол. На рис. 2 наведено динаміку іноземних інвестицій, з урахуванням даного фактору.

Як бачимо, починаючи з 2016 р. надходження від інвесторів-нерезидентів, за винятком 2019 р., невинно знижувались швидкими темпами й в 2020 р. дорівнювали всього 223 млн. дол. Це в 14 разів менше, ніж на початку періоду. Що стосується Round Tripping, обсяг цих операцій у 2015-2019 р. зріс з -162 млн. дол. до 956 млн. дол. Це свідчить про поступове відновлення довіри інвесторів-резидентів до національної економіки. Однак, початок економічної кризи та пандемії погіршив даний показник до 230 млн. дол. у 2020 р.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Податкові пільги є популярною формою підтримки інвестицій у світі. На сьогодні, найближчі сусіди України, а саме, європейські держави, пропонують широкий спектр інвестиційних стимулів, завдяки чому ці країни стають все більш привабливими країнами, в тому числі, для прямих іноземних інвестицій. Спостерігається тенденція до загострення конкуренції між країнами за нові інвестиційні проекти. Податкові пільги для інвестицій зазвичай використовуються багатьма країнами, але найбільше важливий той факт, що вони стають дієвим інструментом в країнах, які є найбільш близькими сусідами України та конкурентами за нових інвесторів. Відсутність або непотреба увага до такого інструменту підтримки може поставити під загрозу встановлення достойного рейтингу України серед

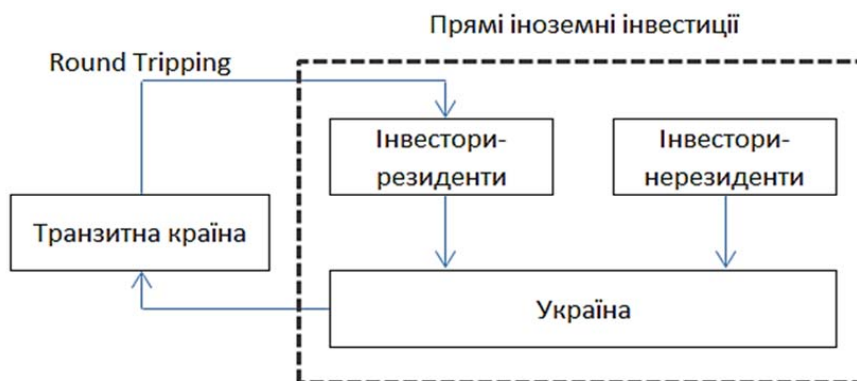


Рис. 1. Round Tripping, як стимул прямих іноземних інвестицій

Джерело: узагальнено автором на основі [5]

Таблиця 2

Інвестиційні стимули в країнах Європи

Країна	Болгарія	Чехія	Румунія	Словаччина	Угорщина	Польща
Інвестиційні субсидії			+	+	+	+
Субсидії на працевлаштування		+	+	+	+	+
Гранти на навчання	+	+	+		+	
Податкова пільга або звільнення від прибуткового податку	+	+	+	+	+	+
Звільнення від сплати податків на нерухомість			+			+
Звільнення від інших податків			+			
Продаж нерухомості за ціною зі знижкою	+	+		+		
Інші	+				+	

Джерело: узагальнено автором на основі [5]

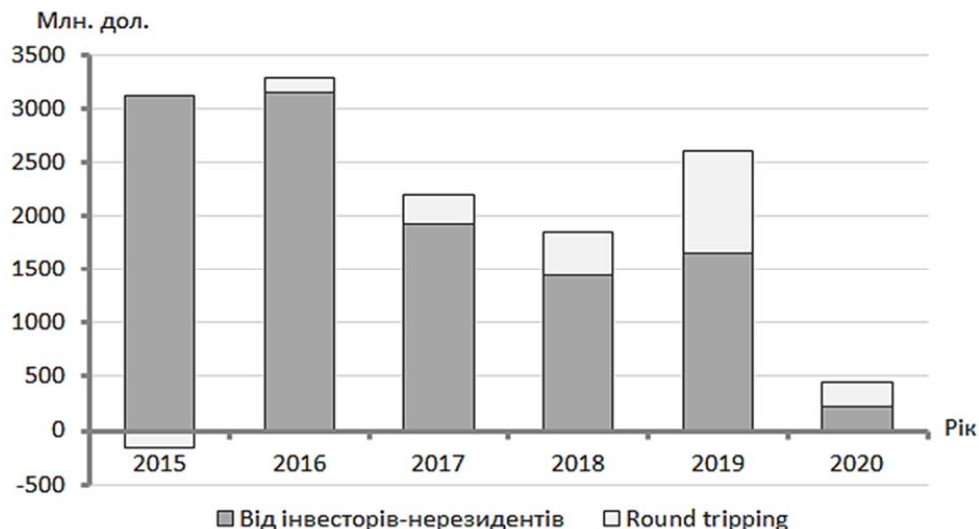


Рис. 2. Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2015–2020 р.

Джерело: побудовано автором на основі [5]

іноземних інвесторів, навіть не беручи до уваги інші негативні моменти в економічному та політичному плані.

Таким чином, на сьогоднішній день можна констатувати дві основні проблеми у залученні зовнішніх інвестицій в українську економіку:

- низький рівень інвестиційної привабливості на фоні сусідніх держав з ринковою економікою, що розвиваються. Для швидкого покращення даної ситуації увагу слід звертати на найбільш вразливі показники міжнародних рейтингів. До тих пір, поки вказане питання не буде вирішено, харчова та інші галузі будуть мати труднощі із залученням зовнішніх інвестицій;

- внутрішнім інвесторам-резидентам не вигідно напряму інвестувати у вітчизняні підприємства через несприятливий інвестиційний клімат, що повинно вирішуватись на державному рівні шляхом дерегуляції та змін у податковому законодавстві.

Науковою новизною даної роботи є аналіз закордонного досвіду управління інвестиціями шляхом виокремлення інвестиційних стимулів розвитку, що на відміну від існуючого, дозволяє визначати пріоритетні чинники інвестиційного розвитку для України.

Бібліографічний список:

1. R. Solow: A Contribution to the Theory of Economic Growth. „Quarterly Journal of Economics” 1956.
2. Замлинський В. А. Європейська орієнтація інвестиційної політики підприємств харчової промисловості України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2015. № 2. С. 101-107.
3. Shmygol N., Galtsova O., Varlamova I. Developing a methodology to assess the environmental and economic performance index based on international research to resolve the economic and environmental problems

of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. № 4. P. 366–375. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-366-374>

4. Гальцова О.Л., Шмиголь Н.М. Розвиток харчової промисловості: макро-, мезо- та мікро рівні. *Вісник Харківського Національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія „Економічні науки” [Збірник наукових праць]*. Харків, 2018. № 4. С. 3–14.
5. Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких контролюючим інвестором є резидент (Round Tripping) за 2010 р. 2020 р. // Національний банк України. Київ : Департамент статистики та звітності. 2021. 14 С. URL: https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=FDI_round_trippling_pr_2021-03-31.pdf

References:

1. R. Solow (1956) A Contribution to the Theory of Economic Growth. „Quarterly Journal of Economics”.
2. Zamlinsky V.A (2015) European orientation of investment policy of food industry enterprises of Ukraine. *Problems and prospects of economics and management*, no. 2, pp. 101–107.
3. Shmygol N., Galtsova O., Varlamova I. (2018) Developing a methodology to assess the environmental and economic performance index based on international research to resolve the economic and environmental problems of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, no. 4, pp. 366–375. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-366-374>.
4. Galtsova O.L., Shmygol N.M. (2018) Development of the food industry: macro-, meso- and micro levels. *Bulletin of Kharkiv National Agrarian University. V.V. Dokuchaeva. Series "Economic Sciences" [Collection of scientific papers]*. Kharkiv, no. 4, pp. 3–14.
5. Estimation of the volume of foreign direct investment in which the controlling investor is a resident (Round Tripping) for 2010–2020 // National Bank of Ukraine. Kyiv: Department of Statistics and Reporting. 2021 14 p. Access mode: https://bank.gov.ua/ua/file/download?file=FDI_round_trippling_pr_2021-03-31.pdf.

УДК 657.1

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-17>

Якименко-Терещенко Н.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанного бізнесу
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Єршова Н.Ю.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Милова К.А.

студентка
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Yakimenko-Tereschenko Natalia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Economic analysis and accounting
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

Iershova Natalia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Economic analysis and accounting
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

Milova Karina

Student of the
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DIRECTIONS FOR IMPROVING THE ACCOUNTING AND CONTROL OF TRANSACTIONAL COSTS IN MAKING MANAGEMENT DECISIONS TO INCREASE THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

У статті обґрунтовано теоретичні основи та розроблені практичні рекомендації щодо обліку та контролю транзакційних витрат підприємства. Проаналізовано статистичні дані щодо динаміки транзакційного та трансформаційного секторів економіки України. Систематизовано пропозиції вчених щодо відображення транзакційних витрат в бухгалтерському обліку. Запропонована схема, що відображає виникнення транзакційних витрат, як результат транзакції та їх відображення в документообігу підприємства. Узагальнено порядок відображення в системі бухгалтерського обліку підприємства транзакційних витрат. Розроблено форми внутрішніх звітів щодо транзакційних витрат підприємства. Інформація, яка систематизована у запропонованих звітах сприятиме підвищенню аналітичності даних про витрати компанії при прийнятті рішень щодо підвищення конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, транзакційні витрати, контроль транзакційних витрат, бухгалтерський облік, управлінська звітність.

В статье обоснованы теоретические основы и разработаны практические рекомендации по учету и контролю транзакционных издержек предприятия. Проанализированы статистические данные о динамике транзакционного и трансформационного секторов экономики Украины. Систематизированы пред-

ложения ученых по отражению транзакционных издержек в бухгалтерском учете. Предложена схема, отражающая возникновение транзакционных издержек, как результат транзакции и их отражение в документообороте предприятия. Обобщен порядок отражения в системе бухгалтерского учета предприятия транзакционных издержек. Разработаны формы внутренних отчетов по транзакционным расходам предприятия. Информация, систематизированная в предложенных отчетах, будет способствовать повышению аналитичности данных о расходах компании при принятии решений по повышению конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, транзакционные расходы, контроль транзакционных расходов, бухгалтерский учет, управленческая отчетность.

Recently, we have seen an explosion in the amount of information available to firms. Transaction costs affect a company's ability to be competitive. There were many discussions about the need to take care of the reflection in the accounting system of information about transaction costs, about the access of managers to understand the effectiveness of transactions. Many accounting models in use today make simplifying assumptions about transaction costs, which can lead to skewed information in decision-making by firm managers and executives. This study highlights the importance of recording transaction costs in accounting for understanding the feasibility of transactions and minimizing them. The purpose of the study is to substantiate the theoretical provisions and develop practical recommendations for improving accounting and control of transaction costs in the management system of enterprise competitiveness. The design of the study provides for the analysis of statistical data on the dynamics of the transactional and transformational sectors of the economy of Ukraine, the systematization of scientists' approaches to the reflection of transaction costs in accounting. Our attention is focused on the mechanism of occurrence of transaction costs as a result of the transaction and their reflection in the document flow of the enterprise. In addition, we show that the boundaries of transactions cover not only the market, partners, but also the internal environment of the company. Transactions give rise to transaction costs, which should be reflected in the company's accounting system. It is recommended to pay attention to the internal reporting system in the company. In this information, we propose to highlight the most significant information for further elaboration, the receipt of which will serve as a stage in collecting data on transaction costs. The information systematized in management reports will help increase the analytics of data on the company's transaction costs when making decisions to improve competitiveness. Our study provides a sound explanation of the importance of cost control to ensure financial discipline, order in the document flow.

Keywords: competitiveness, transaction costs, control of transaction costs, accounting, management reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах економічної кризи зменшення транзакційних витрат залишається одним із важливих факторів збереження здатності підприємства до конкуренції. Крім того, сучасна практика міжорганізаційних відносин відбивається на необхідності врахування витрат, пов'язаних із дослідженням ситуації на ринку, пошуку каналів збуту їх продукції, виконання контрактних домовленостей та інших факторів ринкового середовища. Існуюча система обліку транзакційних витрат недосконала, вона не дозволяє досягти економічного ефекту на одиницю витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку та контролю витрат, в тому числі транзакційних, досліджували такі науковці як Людвенко Д., Струк Н., Хорунжак Н., Жук В., Петрущак С., Садовська І., Ющак Ж., Шигун М. Недостатня робота питань щодо організації та методики відображення в обліку транзакційних витрат їх контроль на вітчизняних підприємствах при прийнятті управлінських рішень для підвищення конкурентоспроможності підприємства обумовило мету дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій з удосконалення бухгалтерського обліку та контролю транзакційних витрат в системі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Транзакційні витрати впливають на конкурентоспроможність продукції та послуг підприємства, а

також на економічну ефективність діяльності, оскільки, незалежно від того, були такі витрати враховані чи ні, вони виступають складовою загальних витрат підприємства, а отже, будь-яка їх зміна не може не впливати на економічну ефективність. Вільямсон визначив транзакційні витрати як витрати на планування, адаптація та моніторинг досягнення цілей випадок альтернативних структур управління [1].

Транзакційні витрати складно піддаються вимірюванню. Д. Норт та Дж. Уолліс (North D., Wallis J.) на рівні макроекономіки пропонують розділити економіку окремої країни на сектори: транзакційний та трансформаційний сектори [2]. До транзакційного сектору нами віднесені суб'єкти господарювання, основним видом діяльності яких є: транспорт складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, тимчасове розміщування й організація харчування, інформація та телекомунікації, операції з нерухомим майном, фінансова та страхова діяльність, діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування, професійна, наукова та технічна діяльність, надання інших видів послуг. До трансформаційного сектору – сільське та лісове господарство та рибне господарство, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів промисловість, будівництво, освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (рис. 1).

Згідно з даними [3] про розподіл підприємств та організацій за видами економічної діяльності, можна зробити висновок про те, що відбувається зростання кількості підприємств транзакційного сектора. Їхня частка у загальній кількості підприємств та організацій у 2018 р. склала 38,8%, у 2019 р.

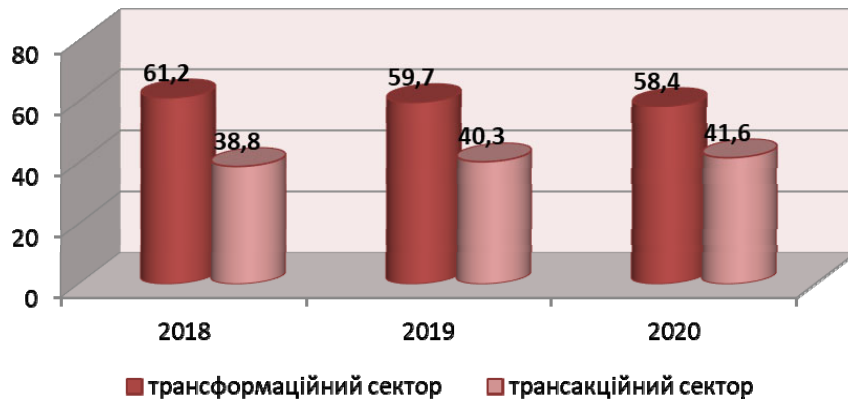


Рис. 1. Динаміка трансакційного та трансформаційного секторів економіки України, %

Джерело: розраховано за даними [3]

40,3%, а у 2020 р. 41,6%. В абсолютному вираженні трансакційний сектор у 2018 році був представлений 780,3 тис. підприємствами та організаціями, у 2019 році – 783,322 тис., у 2020 р. – 820,802 тис. Трансформаційний сектор, у свою чергу, у 2018 році був представлений 1204,5 тис. підприємствами та організаціями, що становило 61,2% від загальної кількості суб'єктів господарювання; у 2019 році – 1158,379 тис., у 2020 р. – 1152,85 тис.

У традиційній системі обліку трансакційні витрати не виділені в окрему групу витрат та здебільшого відображаються у складі постачальницьких, адміністративних, витрат на збут й інших операційних витрат. Але, у наукових дослідження останніх років науковці зауважують на необхідності ведення виокремлено облік трансакційних витрат діяльності у зв'язку з наявністю проблеми контролю за ними [4–7]. Зумовлено це тим, що у ринкових умовах господарювання багато вітчизняних компаній підтримують ідеї перегляду договорів для зменшення кількості трансакцій. Дійсно, кількість угод та трансакційних операцій має бути доцільною та обумовленою економічною ефективністю. Одним з напрямів реалізації такого підходу є формування та постійне оновлення власної інформаційної бази щодо контрагентів, їх економічного стану, репутації й складання довгострокових угод з контрагентами та розгляд можливості вертикальної інтеграції з найбільшими надійними постачальниками. Проаналізувавши значну кількість наукових праць [1–13], на рисунку 2 визначимо основні підходи до відображення трансакційних витрат в бухгалтерському обліку.

Враховуючи те, що нині трансакційні витрати не виокремлюються ні в системі фінансового обліку, ні

в управлінському, на нашу думку, найбільш перспективним підходом до фінансового обліку трансакційних витрат є застосування рахунку 99 «Трансакційні витрати». Вважаємо, що найкращий поділ трансакційних витрат в бухгалтерському обліку буде здійснений на основі найбільш поширеної їх типології. А саме: витрати на пошук інформації, організаційні трансакційні витрати, витрати виміру, витрати опортуністичної поведінки, а також на захист прав власності. На прикладі ТОВ «Аптека низьких цін Харків» нами представлено виникнення трансакційних витрат відповідно до документообігу при надходженні товарів до аптеки (рисунк 3).

Для бухгалтерського відображення трансакційних витрат на підприємствах не потрібно створювати спеціальні форми первинних документів та реєстрів синтетичного обліку, а можна використовувати діючі форми з обліку витрат [11–13]. Нами розроблені відомості для обліку трансакційних витрат ТОВ «Аптека низьких цін Харків» (табл. 1, 2).

У центральній бухгалтерії ТОВ «Аптека низьких цін Харків» при отриманні відомостей можна проаналізувати, де виникли трансакційні витрати, за яких умов та який їхній розмір. Це дасть змогу вирішити на який підрозділ необхідно звернути увагу і запропонувати заходи, яких необхідно вжити для підвищення конкурентоспроможності. На підставі такої відомості можна скласти звіт щодо трансакційних витрат. Для контролю та аналізу процесів на підприємстві, що пов'язані з їх виникненням (трансакції) пропонуємо форму аналітичної відомості (таблиця 3).

Відомості з узагальненими даними, що мають основну цінність для подальшої роботи з організації обліку, контролю та аналізу трансакційних витрат,

Таблиця 1

**Запропонована форма відомості обліку трансакційних витрат
«Витрати на пошук інформації та її обробку» за місяць листопад**

	Дата	Умова виникнення	Сума, грн	Примітки
1	15.11.2021	отримання інформації щодо ситуації на ринку	415,5	
2	11.12.2021	перекладацькі витрати №	314,1	
3	25.12. 2021	пошук та обробка інформації щодо продавців	248,7	
...	Всього за місяць		...	

Джерело: власна розробка

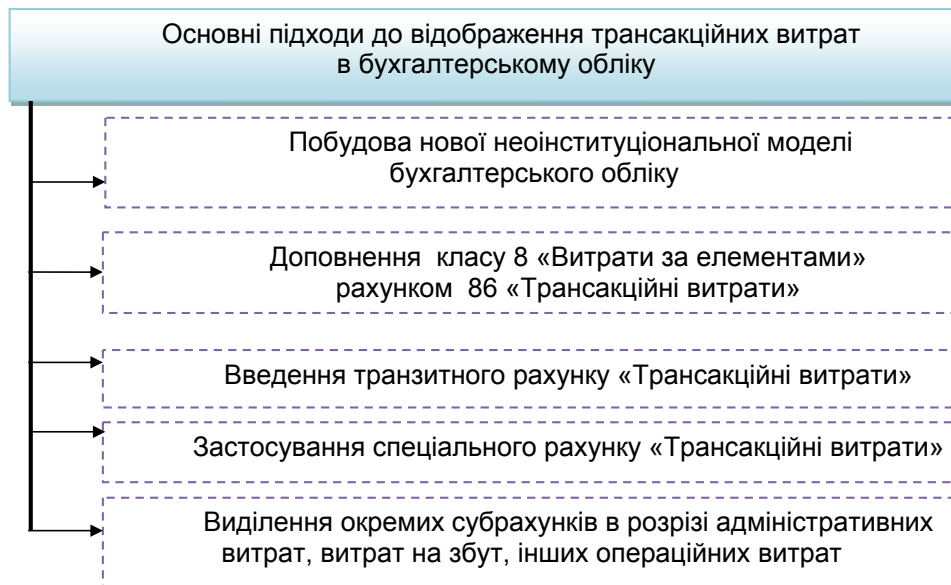


Рис. 2. Підходи до відображення трансакційних витрат в бухгалтерському обліку

Джерело: сформовано на основі аналізу пропозицій [4; 5; 8–10]

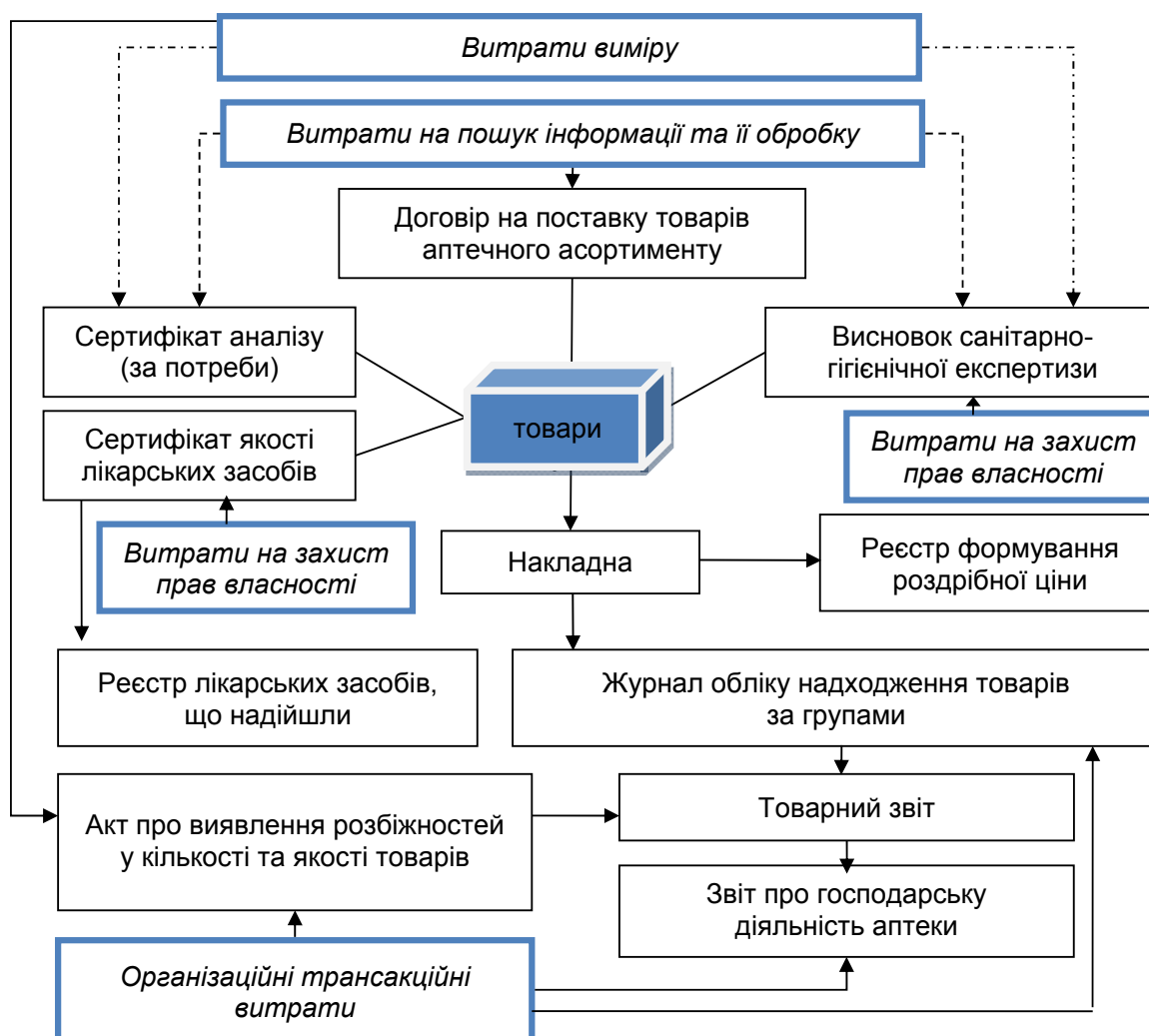


Рис. 3. Виникнення трансакційних витрат та їх відображення в документообігу ТОВ «Аптека низьких цін Харків»

Джерело: власна розробка

Таблиця 2

**Запропонована форма зведеної відомості обліку трансакційних витрат
ТОВ «Аптека низьких цін Харків» за місяць листопад**

Вид трансакційних витрат	Склад трансакційних витрат у розрізі аналітики	Сума, грн	Примітки
Витрати на пошук інформації та її обробку	991-1 пошук покупців 991-2 пошук продавців 991-3 отримання інформації щодо ситуації на ринку 991-4 перекладацькі витрати 991-5 вартість координації	314,7 247,9 422,2 648,8	
Організаційні трансакційні витрати	992-1 облік витрат на утримання підрозділу № 1 992-2 облік витрат на утримання підрозділу № 2 992-3 ін.		
Витрати виміру	993-1 витрати на консультаційні послуги 993-2 вивчення документації по системах управління якістю 993-3 ін.	691,2 257,8	
Витрати опортуністичної поведінки	994-1 витрати на навчання 994-2 витрати на атестацію персоналу 994-3 ін.	6012,2	
Витрати на захист прав власності	995-1 витрати на консультаційні послуги 995-2 витрати на сертифікацію 995-3 зловживання та агентські витрати	1078,0 4048	
Всього за місяць	-		

Джерело: власна розробка

Таблиця 3

**Запропонована форма аналітичної відомості трансакційних витрат
ТОВ «Аптека низьких цін Харків» комерційного департаменту**

Перелік трансакційних витрат за видами	Сума витрат, тис. грн.		Відхилення, +/-	Первинний документ, що підтверджує виникнення витрат	Причина виникнення
	План	Факт			
Витрати на пошук інформаційних джерел та їхню обробку					
пошук покупців					
пошук продавців					
отримання інформації щодо ситуації на ринку					
перекладацькі витрати					
Організаційні трансакційні витрати					
облік витрат на утримання підрозділу					
Витрати виміру					
витрати на консультаційні послуги					
вивчення документації по системах управління якістю					
Витрати опортуністичної поведінки					
витрати на навчання					
витрати на атестацію персоналу					
Витрати на захист прав власності					
витрати на консультаційні послуги					
витрати на сертифікацію					
ВСЬОГО					

Джерело: запропоновано автором

надходять від кожного відділу, де можливе виникнення трансакційних витрат до центральної бухгалтерії. У цих відомостях пропонуємо висвітлювати найбільш вагому для подальшого опрацювання інформацію, отримання якої слугуватиме етапом збору даних про трансакційні витрати. Такий внутрішній звіт,

на нашу думку, може відображати також інформацію про місця їх виникнення (відділ або департамент), що посилить відповідальність керівників відповідних структурних підрозділів підприємства за виникнення трансакційних витрат, а по завершенню звітного періоду дозволить аналізувати рівень відхилень

фактичних витрат від запланованих, їх динаміку, що сприятиме підвищенню аналітичності даних про витрати компанії при прийнятті рішень щодо підвищення конкурентоспроможності. Такий звіт буде корисним компаніям при формуванні внутрішніх бюджетів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Посилення вимог конкуренції та нашарування економічних проблем в середині підприємства створюють умови для пошуку рішень щодо зменшення трансакційних витрат. Для цього неодмінною умовою є систематизація інформації щодо них у системі обліку та контролю. У дослідженні обґрунтовано теоретичні положення і запропоновані практичні рекомендації з удосконалення бухгалтерського обліку та контролю трансакційних витрат для прийняття рішень щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства. У пропонуваному звіті подана згрупована інформація про виникнення трансакційних витрат, їхній збір і обробку з відображенням даних про них у відомостях. Звітна інформація надалі забезпечить спрощення управління трансакційними витратами та дасть можливість розробляти стійку стратегічну концепцію управління конкурентоспроможністю. Крім того, з метою ефективності контролю трансакційних витрат нами акцентовано увагу на необхідності:

- визначити обліково-методичні засади обліку трансакційних витрат в обліковій політиці підприємства, сформулювати склад відповідальних осіб, які будуть займатися обліком і контролем та подачею інформації про розмір цих витрат (в які строки, в якій формі);

- запровадити на підприємстві форму документування фактів господарської діяльності, пов'язаних з трансакційними витратами (в яких документах має збиратися та узагальнюватися інформація);

- проводити управлінський облік трансакційних витрат, що полегшить здійснення внутрішнього контролю трансакційних витрат.

Подальші дослідження передбачають розроблення напрямків способів протидії зростанню витрат на координацію та управління підприємством. Тобто витрат, пов'язаних з пошуком інформації про стан параметрів ринку та їхню динаміку й отриманням інформації про потенційних ділових партнерів.

Уникнення альтернативних витрат, характерних для операцій, що здійснюються через ринок, відбувається зі встановленням міжорганізаційні відносини або партнерства.

Бібліографічний список:

1. Вільямсон Олівер Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. Київ : Видавництво «Артек», 2001. 472 с.
2. North D., Wallis J. Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870–1970. Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago : University of Chicago Press, 1986. pp 170–172.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 18.12.2021).
4. Бонарев В.В. Моделювання облікового процесу трансакційних витрат та їх аналіз: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09; Тернопіль : Тернопільський національний економічний університет, 2016. 23 с.
5. Левіна М.В. Облік і внутрішній контроль трансакційних витрат підприємств готельного господарства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09; Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2016. 22 с.
6. Діба В.М. Облік та аналіз нематеріальних активів в умовах інституційних змін: теорія і методологія: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.09; Київ : ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", 2017. 23 с.
7. Єршова Н. Ю. Шляхи вдосконалення системи внутрішнього контролю на підприємстві. *Вісник ДДФА: Економічні науки: наук.-теор. журн.* Дніпропетровськ : ДДФА. 2013. С. 171–176.
8. Сторожук Т.М., Бестюк А.М. Актуальні питання обліку трансакційних витрат та витрат. *Приазовський економічний вісник.* 2021. Вип. 1. (24). С. 221–227.
9. Ясінська А.І. Формування механізму управління трансакційними витратами підприємства. *Науковий вісник лісотехнічного університету України: збірник науково-технічних праць.* 2013. Вип. 23.3. С. 319–324.
10. Приходько І., Павлова Г. Трансакційні витрати як інноваційний об'єкт обліку і контролю. *Українська наука : минуле, сучасне, майбутнє.* 2014. Вип. 19. ч. 1. С. 121–129.
11. Кондратьєв Б.О., Єршова Н.Ю. Інформаційне забезпечення управління діяльністю підприємства: теоретичні та практичні аспекти удосконалення. *Модернізація економіки: сучасні реалії, прогностичні сценарії та перспективи розвитку* : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (м. Херсон 28 квітня 2020 р.). Херсон, 2020. С. 418–419. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/48071/1/Kondratiev_Informatsiine_zabezpechennia_2020.pdf
12. Пальчук О.В. Проблеми формування інформаційного забезпечення управління трансакційними витратами в системі бухгалтерського обліку. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки.* 2012. Вип. 22. ч. II. С. 428–433.
13. Шигун М.М. Методичні підходи до бухгалтерського обліку трансакційних витрат. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.* 2009. Вип. 3(15). С. 30–35.

References:

1. Vilijamson Oliver E. (2001) Ekonomichni instituciji kapitalizmu: Firmy, marketyngh, ukladannja kontraktiv [Economic institutions of capitalism: Firms, marketing, contractin]. Kyiv: Vydavnytvo «Artek», 472 p.
2. North D., Wallis J. (1986) Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870–1970. Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press, pp 170–172.
3. Oficijnyj sajт Derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy: veb-sajt. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 18 December 2021)
4. Bonarev V. V. (2016) Modeljuvannja oblikovogho procesu transakcijnykh vytrat ta jikh analiz [Modeling of the accounting process of transaction costs and their analysis]: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.09; Ternopil: Ternopil'skij nacional'nyj ekonomichnyj universytet, 23 p.
5. Levina M. V. (2016) Oblik i vnutrishnij kontrolj transakcijnykh vytrat pidpryjemstv ghotel'nogho ghospodarstva [Accounting and internal control of transaction costs of the hotel industry]: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.09; Zhytomyr: Zhytomyr'skij derzhavnyj tekhnologichnyj universytet, 22 p.
6. Dyba V. M. (2017) Oblik ta analiz nematerialnykh aktyviv v umovakh instytucijnykh zmin: teorija i metodologhija [Accounting and analysis of intangible assets in terms of institutional change]: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.00.09; Kyiv: DVNZ "Kyjiv'skij nacional'nyj ekonomichnyj universytet imeni Vadyma Ghetjmana", 23 p.

7. Iershova N.Ju. (2013) Shljakhy vdoskonalennja systemy vnutrishnjogho kontrolju na pidpryjemstvi [Ways to improve the system of internal control at the enterprise]. Visnyk DDFA: Ekonomichni nauky: nauk.-teor. zhurn. Dnipropetrovsk: DDFA. Pp. 171–176.
8. Storozhuk T.M., Bestjuk A.M. (2021) Aktualjni pytannja obliku transakcijnykh vytrat ta vtrat [Current issues of accounting for transaction costs and losses]. *Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk*. Vyp. 1. (24), pp. 221–227.
9. Jasinska A.I. (2013) Formuvannja mekhanizmu upravlinnja transakcijnykh vytratamy pidpryjemstva. [Formation of the mechanism of management of transaction costs of the enterprise]. *Naukovyj visnyk lisotekhnichnogho universytetu Ukrainy*. Vyp. 23.3, pp. 319–324.
10. Prykhodjko I., Pavlova Gh. (2014) Transakcijni vytraty jak innovacijnyj ob'jekt obliku i kontrolju [Transaction costs as an innovative object of accounting and control]. *Ukrajinska nauka: mynule, suchasne, majbutnje*. Vyp. 19, ch. 1. Pp. 121–129.
11. Kondrat'jev B.O., Iershova N.Ju. (2020) Informacijne zabezpechennja upravlinnja dijalnistju pidpryjemstva: teoretychni ta praktychni aspekty udoskonalennja [Information support for enterprise management: theoretical and practical aspects of improvement]. *Modernizacija ekonomiky: suchasni realiji, proghnozni scenarii ta perspektyvy rozvytku* : materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf., (m. Kherson 28 kvitnja 2020 r.). Kherson, pp. 418–419. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/48071/1/Kondratiev_Informatsiine_zabezpechennia_2020.pdf.
12. Paljchuk O.V. (2012) Problemy formuvannja informacijnogho zabezpechennja upravlinnja transakcijnykh vytratamy v systemi bukhghalters'kogho obliku [Problems of formation of information support of transaction costs management in the accounting system]. *Naukovi praci Kirovohrads'kogho nacional'nogho tekhnichnogho universytetu*. Vyp. 22, ch. II, pp. 428–433.
13. Shyghun M.M. (2009) Metodychni pidkhody do bukhghalters'kogho obliku transakcijnykh vytrat [Methodical approaches to accounting for transaction costs]. *Problemy teoriji ta metodologiji bukhghalters'kogho obliku, kontrolju i analizu*. Vyp. 3(15), pp. 30–35.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 351/354

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-18>

Antypenko Nadiia

Dr. Sc. (in Economics), Associate Professor,
Professor of Department of Finance, Banking and Insurance
National Aviation University, Kyiv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4132-4709>

Lozhachevska Olena

Dr. Sc. (in Economics), Professor,
Head of the Department of Management
National Transport University, Kyiv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8462-925X>

Velychko Oleksandr

Dr. Sc. (in Economics), Professor,
Head of Management and Law Department
Dnipro State Agrarian and Economic University, Dnipro
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2700-0329>

Melnyk Olga

Aspirant of the Department of Management
National Transport University, Kyiv
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1784-4475>

Антипенко Н.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Національного авіаційного університету, м. Київ

Ложачевська О.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Національного транспортного університету, м. Київ

Величко О.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і права
Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Мельник О.

аспірант кафедри менеджменту
Національного транспортного університету, м. Київ

**PROJECT MANAGEMENT OF INNOVATION-ORIENTED
ORGANISATIONS IN THE CONTEXT OF FINANCIAL RISKS
INSURANCE, DECENTRALISATION POLICIES
AND THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF A REGION**

**УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ІННОВАЦІЙНО
ОРІЄНТОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УМОВАХ СТРАХУВАННЯ
ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ, ПОЛІТИКИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ
ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Introduction. Differences in understanding the main sources of effect and benefits that accompany the project management processes of innovation-oriented organizations do not allow to form a single methodological approach to their assessment, which in terms of financial risk insurance, decentralization policy and sustainable development of the region needs further study. **Methods.** The historical-logical method is used in the article; method of systematization, classification and theoretical generalization; method of institutional analysis; method of system analysis; method of logical analysis and synthesis; method of graphical analysis. **Results.** The concepts, classification, attributes and functions of project of innovation-oriented organizations in the conditions of financial risks insurance, decentralization policy and the sustainable development of a region have been considered. The definition of project management by different approaches is presented. The disadvantages of classical project management method are pointed out. In particular, this approach is focused on the projects with strict constraints in the sequence of tasks. The author concludes that project management in innovation-oriented organizations under conditions of financial risks insurance, decentralization policy and the sustainable development of a region in commercial and non-commercial sectors has some differences, and they were analysed. The characteristic of modern methods of project management is presented: Scrum, Agile, Lean, Kanban, six Sigmas, and PRINCE2. Their essence, advantages and disadvantages, features of implementation and usage are given. **Discussion.** The summarized that there is no universal methodology for project management of innovation-oriented organizations, they need to be combined and changed according to the requirements of the organization, team, customer and project. The stages of project activities of non-profit organisations are analysed. The differences between project management in the commercial and non-commercial sectors are identified. The principles of sustainability in project management of innovation-oriented organizations are presented. The critical need to ensure sustainability of projects at all levels and in any environment in the context of financial risks insurance, decentralisation policy and the sustainable development of a region has been substantiated.

Keywords: project management, innovation-oriented organisations, financial risks insurance, decentralisation policies, sustainable development of a region.

Вступ. Розбіжності у розумінні основних джерел ефекту та переваг, що супроводжують процеси управління проектами інноваційно орієнтованих організацій не дають можливості сформувати єдиний методичний підхід їх оцінки, що в умовах страхування фінансових ризиків, політики децентралізації та розвитку системи сталого розвитку регіону потребує подальшого дослідження. Управління проектами інноваційно орієнтованих організацій в умовах страхування фінансових ризиків, політики децентралізації та розвитку системи сталого розвитку регіону є новим напрямком для науки, що актуалізує тему дослідження. **Методи.** В статті використано історично-логічний метод; метод систематизації, класифікації й теоретичного узагальнення; метод інституціонального аналізу; метод системного аналізу; метод логічного аналізу і синтезу; метод графічного аналізу. **Результати.** Розглянуто поняття, класифікацію, ознаки та функції проекту інноваційно орієнтованих організацій в умовах страхування фінансових ризиків, політики децентралізації та розвитку системи сталого розвитку регіону. Подано визначення управління проектами за різними підходами. Зазначено недоліки класичного методу управління проектами. Зокрема, такий підхід орієнтований на проекти, в яких є суворі обмеження в послідовності виконання завдань. Зроблено висновок, що проектний менеджмент інноваційно орієнтованих організацій в умовах страхування фінансових ризиків, політики децентралізації та розвитку системи сталого розвитку регіону у комерційному та некомерційному секторах має певні відмінності, проведено їх аналіз. Подано характеристику сучасних методів управління проектами: Scrum, Agile, Lean, Kanban, 6 сигм, PRINCE2. Наведено їх сутність, переваги та недоліки, особливості у впровадженні та використанні. **Перспективи.** Підсумовано, що універсальної методології проектного менеджменту інноваційно орієнтованих організацій не існує, їх потрібно об'єднувати та змінювати відповідно до вимог організації, команди, клієнта та проекту. Проаналізовано етапи проектної діяльності некомерційних організацій. Визначено відмінності проектного менеджменту в комерційному та некомерційному секторах. Наведено принципи сталого розвитку в проектному менеджменті інноваційно орієнтованих організацій. Обгрунтовано критичну необхідність спроможності забезпечення сталості проектів на всіх рівнях і в будь-якому середовищі в умовах страхування фінансових ризиків, політики децентралізації та розвитку системи сталого розвитку регіону.

Ключові слова: управління проектами, інноваційно орієнтовані організації, страхування фінансових ризиків, політика децентралізації, сталий розвиток регіону.

Introduction. Project management – turning vision into reality. There is no universal definition of the concept. However, some basic characteristics may explain the general context of projects. The first documented projects in history were the construction of the Tower of Babel and the Egyptian pyramids. These colossal constructions required enormous amounts of labour and resources, this proves that people, since the time of civilisation, have needed to change the world by planning and organising resources efficiently. Project management of innovation-oriented organisations in the context of financial risks insurance, decentralisation policies and the sustainable

development of a region is a new direction for science, which actualises the research topic.

Analysis of recent research and publications. A project is a temporary activity specifically planned for unique conditions, i.e. it is implemented within the framework of achieving the mission of a socio-economic system and under uncertainty, established time constraints, resources and available features of project product operation [4–5; 8–10].

There are scientific, technical, commercial, industrial, financial, etc. projects [3; 6; 7]. Regardless of the type, each project is defined by such factors as complexity,

scale, implementation time, quality requirements, etc. Such distinctive features as uniqueness, temporariness, limited resources, one-time nature, uncertainty [1; 2; 11] characterize the classical understanding of the project. At the same time, a project can have a number of unique and intrinsic features, which ensure its effective implementation. This is especially true for the conditions of uncertainty exerted by the external environment, in particular financial risks, decentralization and sustainable development of the region.

The aim of the article is to investigate the project management of innovation-oriented organisations in the context of financial risks insurance, decentralisation policies and the sustainable development of a region.

Research methodology. The following special methods of scientific knowledge were used in the research process: historical-logical method (in the study of the evolution of changes in the value of project management); method of systematization, classification and theoretical generalization (in the study of approaches to defining the concept of "project management of innovation-oriented organizations"); method of institutional analysis (in the study of the transformation of the project management process); method of system analysis (in the study of differences between traditional management and project management of innovation-oriented organizations); method of logical analysis and synthesis (when building algorithms for projects of innovation-oriented organizations); method of graphical analysis (in the development of functional definition of the project).

Results. The functional approach interprets a project as a purposeful, time-limited activity undertaken to meet a specific needs, in the presence of external and internal constraints and using of limited resources (Figure 1).

An important project success factor is the quality of the management process at all stages: initiation, planning and design, implementation of execution, getting the result and effect.

Project management of innovation-oriented organisations is a methodology of organisation, planning, management, coordination of human, financial and logistical resources, which aims at efficient achievement of project objectives and predefined results from composition and scope of work, cost, time and quality by applying modern management methods, techniques and technology of innovation-oriented organisations.

This notion is synonymous with project management of innovation-oriented organisations and has different approaches to defining its own essence (Table 1).

Project management of innovation-oriented organisations starts with setting the goal, defining strategies and identifying resources, and then implementation, resource allocation procedures, managing and coordinating efforts, and ultimately monitoring and evaluating results, reporting and problem solving.

The aim of project management in innovation-oriented organisations is to achieve the result with the best possible parameters.

Thus, project management of innovation-oriented organisations is a synthetic type of activity that combines

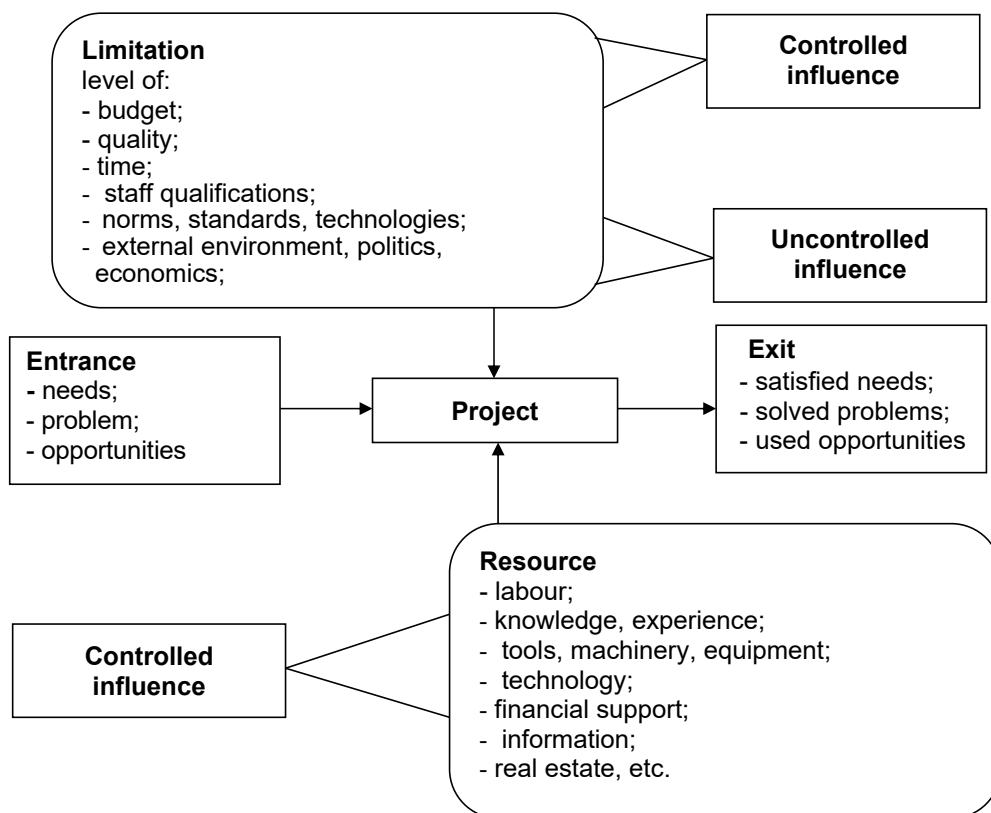


Figure 1. Functional definition of a project

Source: [3; 8]

Table 1

Approaches to the definition of "project management of innovation-oriented organisations"

Author of the definition	Definition of "project management of innovation-oriented organisations"
Project Management Institute USA (PMI)	"The art of managing and coordinating human and material resources throughout the project life cycle by applying a system of modern management methods and techniques to achieve project defined results in terms of scope, cost, quality and satisfaction of the needs of project participants"
English Association of Project Managers	"The management task of completing the project on time, within the set budget, in accordance with the technical specifications and requirements. The project manager is responsible for achieving these results"
DIN 69 901, Germany	"It is the unity of managerial tasks, organisation, technique and means of project implementation"
Wilfried Trillenber	"Project preparation - from planning to decision-making to initiation – and its implementation by the project organisation (project team)"

Source: [6; 9; 10]

knowledge from other fields of knowledge. Among them, the following three groups can be distinguished:

- managerial knowledge relating to planning, organisation, controlling, statistics, logistics and forecasting;
- applied knowledge that describes the visual area of the project;
- knowledge of the application areas should reflect unique or unusual aspects of the project environment, as well as general practical results, the application of which will improve the effectiveness of the project;

A methodology for effective project management, consisting of a set of unique mechanisms, actions, tools, instruments.

Project management of an innovation-targeted organisation often equated with conventional management, but these concepts are different (Table 2).

Project management of innovation-targeted organisations is a branch of conventional management.

Thus, project management for innovation-oriented organisations is a definite necessity in today's business environment conditions. The unstable and changing environment dictates that innovation-oriented organisations need to find new and atypical ways to manage projects. Primarily, they must meet the criteria

of flexibility and readiness for change, but at the same time be clear and consistent. This applies in particular to conditions of financial risks insurance, decentralisation policies and the development of a sustainable regional development system.

Project management methodology for innovation oriented organisations in the context of financial risks insurance, decentralisation policy and regional sustainable development system development is a well-defined and scientifically proven combination of logically related practices and methods to effectively plan, implement, monitor and control, and bring a project to successful completion.

A properly chosen and rigorously followed methodology provides a firm guarantee that project work will be finished on time, within budget and according to specifications. In project management of innovation-oriented organisations in the context of financial risks insurance, decentralisation policies and the development of a sustainable regional development system, there are different ways in which different types of project management can be used. In general, they can be divided into traditional and modern approaches (flexible).

The most common modern project management methodologies for innovation-oriented organisations

Table 2

Differences between traditional management and project management of innovation-oriented organisations

Criterion	Traditional management	Project management
Focusing on outcomes	Progress-oriented, process-oriented	Goal-oriented
A focus on interests satisfaction	The organisation where the management processes take place	A customer who cares about a specific project outcome
Restriction	No clear limits by the time and resources	There are clear constraints by time and other resources, especially financial (project budget)
The main object of planning	Plans allocation of positions	Detailed planning of resource usage (time, money, personnel)
Evaluation of results	Process regulation during implementation, corrective action is widely used	The results are evaluated by the end of the project
Staff involved	Personnel permanently employed by the company	Project teams, consisting of both organisational staff and external implementers, existing for a limited period of time
Nature of the activity	Monotonous	Various risky activities

Source: [1; 4; 6]

Table 3

**Advantages and disadvantages of project management methodologies
for innovation-oriented organisations in the context of financial risks insurance,
decentralisation policies and the sustainable development of a region**

Methodology	Advantages	Disadvantages
PMBOK	The most elaborate, versatile methodology; considerable documentation scale detailing the algorithms for applying project management tools.	Difficult methodology to implement; contains many generalised characteristics
ISO 21500	Ability to integrate with other ISO standards; more accessible and simple methodology	There is a lack of guidance on the docking of project management, programme and project portfolios
PRINCE2	Hardiness to generalise knowledge; using the project product structure as the basis for project planning	Difficulty in obtaining up-to-date documentation
CPM	Detailed time planning; clear control of project work on schedule	Making schedule changes more difficult (need for a complete rescheduling of time)
CCPM	Reducing the risk of not completing the project on time and within the planned budget	The need to increase project execution time and reserve resources through the formation of appropriate buffers
Six sigmas	Significant minimisation of variation in project implementation characteristics, improved quality of project management	The methodology is more adapted to the management of project product defects, whereas the management of quality parameters of project solutions is difficult due to the need for a substantial amount of statistical data
Scrum	Practical methodology; client orientation; simplicity; time and cost savings on work coordination	Inability to plan; increasing costs for staff selection, training and motivation

Source: [5; 8; 9]

include the following: RMVOC; ISO 21500; PRINCE2; CRM; SSRM; Six Sigmas; Scrum. Let us analyse their advantages and disadvantages (Table 3).

To summarise the above, it is important to note that there is no one-size-fits-all methodology suitable for a particular project of innovation-oriented organisations in the context of financial risks insurance, decentralisation policy and the sustainable development of a region. If necessary, they can be combined and modified according to the requirements of the organisation, the team, the client and the project.

Conclusions and prospects. The concepts, classification, attributes and functions of project of innovation-oriented organizations in the conditions of financial risks insurance, decentralization policy and the sustainable development of a region have been considered. The definition of project management by different approaches is presented. The disadvantages of classical project management method are pointed out. In particular, this approach is focused on the projects with strict constraints in the sequence of tasks. The author concludes that project management in innovation-oriented organizations under conditions of financial risks insurance, decentralization policy and the sustainable development of a region in commercial and non-commercial sectors has some differences, and they were analysed. The characteristic of modern methods of project management is presented: Scrum, Agile, Lean, Kanban, six Sigmas, and PRINCE2. Their essence, advantages and disadvantages, features of implementation and usage are given. The summarized that there is no universal methodology for project management of innovation-oriented organizations,

they need to be combined and changed according to the requirements of the organization, team, customer and project. The stages of project activities of non-profit organisations are analysed. The differences between project management in the commercial and non-commercial sectors are identified. The principles of sustainability in project management of innovation-oriented organizations are presented. The critical need to ensure sustainability of projects at all levels and in any environment in the context of financial risks insurance, decentralisation policy and the sustainable development of a region has been substantiated.

References:

1. Antypenko, N., Viedienina, Y., Hnatenko, I., Parkhomenko, O. (2021). Finansovyy menedzhment resursozberezhennya innovatsiyno oriyentovanykh pidpryyemstv u konteksti antykrizovoyi stratehiyi rozvytku [Financial management of resource conservation of innovation-oriented enterprises in the context of anti-crisis development strategy]. *Agrosvit* [Agroworld], vol. 23, 10–16. [in Ukr.]
2. Vasilchak, S. V., Hnatenko, I. A., Zhovnirenko, O. V., Rubeshanskaya, V. O. (2021). Modelyuvannya innovatsiynoyi systemy upravlinnya natsional'noyu ekonomikoyu: formuvannya finansovoho ta lyudsk'oho kapitalu [Modeling of innovation management system of the national economy: the formation of financial and human capital]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], vol. 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127> (application date: 12.12.2021). [in Ukr.]
3. Hnatenko, I. A. (2021). Modelyuvannya stsenariyiv stiykoho rozvytku pidpryyemstv v umovakh hlobalizatsiyi ta didzhyalizatsiyi: upravlins'kyi aspekt [Modeling of scenarios of sustainable development of enterprises in the context of globalization and digitalization: management aspect]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], vol. 16, 20–25. [in Ukr.]

4. Hnatenko, I. A. (2021). Upravlins'ki, marketynhovi ta finansovi pidkhody otsynuyannya sotsio-ekoloho-ekonomichnoho efektu vzayemodiyi pidpryyemstv v umovakh zminy spozhyvchykh perevah [Management, marketing and financial approaches to assessing the socio-ecological and economic effect of enterprise interaction in terms of changing consumer preferences]. *Ekonomichnyy dyskurs* [Economic discourse], vol. 1–2, 111–121. [in Ukr.]
5. Hnatenko, I. A., Popova, Y. M., Bachkir, I. G., Nechiporenko, K. V. (2021). Stratehiyi derzhavnykh priorytetiv v konteksti stsennarnoho farsaytu upravlinnya innovatsiynoyu ekonomikoyu: modelyuvannya naukovo-tekhnichnoho ta intelektual'nogo potentsialu [Strategies of state priorities in the context of scenario foresight of innovation economy management: modeling of scientific, technical and intellectual potential]. *Ahrosvit* [Agroworld], vol. 17, 3–9. [in Ukr.]
6. Lozhachevskaya, O. M., Olshansky, O. V., Hnatenko, I. A., Snitko, E. A. (2021). Derzhavni priorytety rozvytku innovatsiynoho pidpryyemnytstva v systemi menedzhmentu v umovakh didzhytalizatsiyi suspil'stva [State priorities for the development of innovative entrepreneurship in the management system in terms of digitalization of society]. *Efektivna ekonomika* [Efficient economy], vol. 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9067> (application date: 19.12.2021). [in Ukr.]
7. Plaksienko, V. Y., Zos-Kior, M. V., Hnatenko, I. A. (2021). Kompetentisnyy pidkhid v komandotvorenni menedzhmentu pidpryyemstva v konteksti rozvytku suchasnoho rynku pratsi [Competence approach in team building management in the context of the modern labor market]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo* [State and regions. Series: Economics and Entrepreneurship], vol. 4 (121), 76–81. [in Ukr.]
8. Khodakivska, O. V., Hnatenko, I. A., Dyachenko, T. O., Sabiy, I. M. (2021). Modeli pidpryyemnytstva v umovakh innovatsiynoyi ekonomiky ta ekonomiky znan': upravlinnya resursamy ta vytratamy [Models of entrepreneurship in terms of innovation economy and knowledge economy: resource and cost management]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], vol. 15, 5–11. [in Ukr.]
9. Mazur, N., Khrystenko, L., Pásztorová, J., Zos-Kior, M., Hnatenko, I., Puzyrova, P., Rubezhanska, V. (2021). Improvement of Controlling in the Financial Management of Enterprises. *TEM Journal*, vol. 10.4, 1605–1609.
10. Mykhailichenko, M., Lozhachevskaya, O., Smagin, V., Krasnoshtan, O., Zos-Kior, M., Hnatenko, I. (2021). Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*, vol. 43(3), 403–414.
11. Prokopenko, O., Martyn, O., Bilyk, O., Vivcharuk, O., Zos-Kior, M., Hnatenko, I. (2021). Models of State Clusterisation Management, Marketing and Labour Market Management in Conditions of Globalization, Risk of Bankruptcy and Services Market Development. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*, vol. 21.12, pp. 228–234.

Бібліографічний список:

1. Антипенко Н. В., Веденіна Ю. Ю., Гнатенко І. А., Пархоменко О. П. Фінансовий менеджмент ресурсозбереження інноваційно орієнтованих підприємств у контексті антикризової стратегії розвитку. *Агросвіт*. 2021. № 23. С. 10–16.
2. Васильчак С. В., Гнатенко І. А., Жовніренко О. В., Рубежанська В. О. Моделювання інноваційної системи управління національною економікою: формування фінансового та людського капіталу. *Ефективна економіка*. 2021. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9127> (дата звернення: 22.12.2021).
3. Гнатенко І. А. Моделювання сценаріїв стійкого розвитку підприємств в умовах глобалізації та діджиталізації: управлінський аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 16. С. 20–25.
4. Гнатенко І. А. Управлінські, маркетингові та фінансові підходи оцінювання соціо-еколого-економічного ефекту взаємодії підприємств в умовах зміни споживчих переваг. *Економічний дискурс*. 2021. Вип. 1–2. С. 111–121.
5. Гнатенко І. А., Попова Ю. М., Бачкір І. Г., Нечипоренко К. В. Стратегії державних пріоритетів в контексті сценарного форсайту управління інноваційною економікою: моделювання науково-технічного та інтелектуального потенціалу. *Агросвіт*. 2021. № 17. С. 3–9.
6. Ложачевська О. М., Ольшанський О. В., Гнатенко І. А., Снітко Є. О. Державні пріоритети розвитку інноваційного підприємництва в системі менеджменту в умовах діджиталізації суспільства. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9067> (дата звернення: 29.12.2021).
7. Плаксієнко В. Я., Зось-Кіор М. В., Гнатенко І. А. Компетентнісний підхід в командотворенні менеджменту підприємства в контексті розвитку сучасного ринку праці. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2021. № 4 (121). С. 76–81.
8. 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.
9. Mazur N., Khrystenko L., Pásztorová J., Zos-Kior M., Hnatenko I., Puzyrova P., Rubezhanska V. Improvement of Controlling in the Financial Management of Enterprises. *TEM Journal*. 2021. Vol. 10. Issue 4. P. 1605–1609.
10. Mykhailichenko M., Lozhachevskaya O., Smagin V., Krasnoshtan O., Zos-Kior M., Hnatenko I. Competitive strategies of personnel management in business processes of agricultural enterprises focused on digitalization. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021. № 43(3). P. 403–414.
11. Prokopenko O., Martyn O., Bilyk O., Vivcharuk O., Zos-Kior M., Hnatenko I. Models of State Clusterisation Management, Marketing and Labour Market Management in Conditions of Globalization, Risk of Bankruptcy and Services Market Development. *IJCSNS International Journal of Computer Science and Network Security*. 2021. Vol. 21. № 12 P. 228–234.

Kiш Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичної інфраструктури
та готельно-ресторанного господарства
Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»

Kish Galyna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Tourism Infrastructure
and Hotel-Restaurant Management,
State University «Uzhhorod National University»

ЧИННИКИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА ЇХ СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ

FACTORS OF REGIONAL DEVELOPMENT AND THEIR STRATEGIC MANAGEMENT

Статтю присвячено проблемам стратегічного управління чинниками регіонального розвитку. Досліджено класифікацію чинників регіонального розвитку за напрямом дії. Насамперед розглянуто зовнішні чинники, що являють собою загальнодержавні чинники, серед них: політично-правові, соціально-економічні, технологічні, природні та ін. У другій групі чинників розглянуто низку внутрішніх, або так званих чинників росту. У їх переліку можна побачити: економічний потенціал, соціальні умови, технологічний розвиток, інноваційно-інвестиційний, трудовий, туристичний потенціал, природно-ресурсний потенціал, а також міжнародні економічні відносини та ін. Визначено важливість аналізу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників під час розроблення стратегії регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, стратегія, стратегічне управління, чинники розвитку регіону.

Статья посвящена проблемам стратегического управления факторами регионального развития. В частности, исследована классификация факторов регионального развития по направлению действий. Прежде всего рассмотрены внешние факторы, представляющие собой общегосударственные факторы, среди них: политико-правовые, социально-экономические, технологические, природные и др. Во второй группе факторов рассмотрен ряд внутренних, или так называемых факторов роста. В их списке можно увидеть: экономический потенциал, социальные условия, технологическое развитие, инновационно-инвестиционный, трудовой, туристический потенциал, природно-ресурсный потенциал, а также международные экономические отношения и др. Определена важность анализа как внутренних, так и внешних факторов при разработке стратегии регионального развития.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, стратегия, стратегическое управление, факторы развития региона.

The article is devoted to the problems of strategic management of regional development factors. Modern strategic management is the impetus for the formation and implementation of the region's development strategy based on continuous monitoring and analysis of environmental changes used to support the region and ensure its support at the state level. That is why regional development should be an economic rather than a political or administrative category. The process of developing a regional development strategy usually begins with the preparatory stage, during which the analysis of factors influencing the development of the region. In particular, the classification of factors of regional development by direction of action is investigated in the article. First of all, the external factors that are general state factors are considered, among them: political and legal, socio-economic, technological, natural and others. The second group of factors considers a number of internal factors, or so-called growth factors. Their list includes: economic potential, social conditions, technological development, innovation and investment, labor, tourism potential, natural resource potential, also international economic relations and others. The basis of strategic management is a set of strategies: social, economic, environmental, etc. This variety of strategies is a modification of several basic strategies, each of which is effective only in a particular situation. That is why it is important to consider the reasons for choosing individual options. The strategy of regional development of the state is heterogeneous by regions. This is due to significant differences in the territories in terms of resources, economic structure, level of development of various sectors of the economy, economic growth rates and so on. That is why this strategy forms, on the one hand, the main goals and objectives of state development for a certain period of time, and on the other –

is the basis for developing a number of balanced strategies for economic development of individual regions. The article identifies the importance of analyzing both internal and external factors in developing a regional development strategy.

Keywords: region, regional development, strategy, strategic management, factors of regional development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку в українській економіці відчутно соціально-економічну диспропорцію між регіонами, посилення дисбалансу у розвитку окремих регіонів, значні відмінності у галузевій структурі їхніх економічних систем. Така неоднорідність і незбалансованість економічного простору країни призводить до економічного домінування одних регіональних територій над іншими. На перший план виходить вагомe значення стратегічного управління регіонального розвитку, який є складним динамічним процесом. Саме тому дослідження регіонального розвитку вимагає аналізу чинників, що в подальшому мають вплив на регіональні господарські системи та їхні елементи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Окремі проблеми регіонального розвитку висвітлено в науковій літературі. Зокрема, у наукових працях вітчизняних та зарубіжних науковців досліджено теоретико-методологічні основи регіонального розвитку, а саме: закони, теорії, методи, принципи, фактори, інструментарії регіонального розвитку. Серед досліджень, на які спирається автор, можна виділити праці таких науковців, як Г.В. Возняк, О.М. Пригодюк, Л.І. Гладка, А.П. Тюццо, І.В. Кононова, В.Є. Реутов та ін. Дослідженню проблем регіонального розвитку останнім часом приділяється значна увага, що підтверджує актуальність досліджень. Окремі аспекти стратегічного управління розвитку регіонів розглядаються у працях О.В. Берданова, В.М. Вакуленко, І.В. Валенчук, А.Ф. Ткачук та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення базових зовнішніх та внутрішніх чинників регіонального розвитку та основних принципів їх стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Регіональний розвиток за своєю суттю – це економічна концепція, яка враховує взаємний вплив економічної діяльності та інтеграції ринків на територіально географічні об'єкти. Розвиток теорії і методології регіональних досліджень лежить у площині поглиблення предмету досліджень шляхом переосмислення нових процесів і явищ, що, своєю чергою, потребує ґрунтовного вивчення закономірностей, принципів, чинників, інструментів тощо регіонального розвитку [1]. З огляду на предмет дослідження, варто зосередити увагу саме на дослідженні чинників регіонального розвитку, що дасть можливість сформулювати стратегічні напрями розвитку регіону.

За напрямом дії всі чинники можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Чинники, сформовані на макрорівні, – це зовнішні фактори, що виникають за межами регіону (на державному та світовому

рівнях), тобто вони є відображенням впливу обмежувальних або стимулюючих заходів щодо розвитку регіону з боку зовнішнього середовища.

Зовнішні чинники, стверджують дослідники, не залежать від результатів діяльності регіону, але кількісно визначають рівень використання всіх видів його ресурсів. Отже, під зовнішніми чинниками розвитку регіону розуміють причинно-наслідкові зв'язки, зумовлені зовнішнім впливом середовища.

До найважливіших зовнішніх чинників можна віднести:

- політично-правові (під прицілом знаходяться програми, які намагається реалізовувати в життя держава у сфері діяльності регіонів, які зміни в законодавстві і правовому регулюванні можливі в результаті прийняття нових законів і норм);

- соціально-економічні (рівень розвитку соціальної інфраструктури, що задовольняє потреби населення в освіті, охороні здоров'я, сфері послуг та житлово-комунальному обслуговуванні [2]; стан навколишнього середовища і природоохоронна діяльність; санітарно-гігієнічні умови праці);

- технологічні (аналіз технологічних чинників дає змогу своєчасно побачити ті можливості, які розвиток науки та техніки відкриває для вдосконалення якості продукції, що випускається у регіоні);

- природні (умови середовища (клімат, рельєф) та забезпеченість території природними ресурсами, якість компонентів природного середовища регіону). Природні ресурси є важливою передумовою для стратегічного планування розвитку регіону, але в сучасних умовах це не є визначальним. Часто виділене географічне розміщення, а особливо наявність достатньої кількості кваліфікованої робочої сили, є більш важливим для економічного зростання, ніж наявність тих чи тих корисних копалин;

- історично сформовані системи розміщення продуктивних сил та ін. [3].

Аналіз даних чинників може дати можливість побудувати мережеві зв'язки та сформулювати чітке уявлення про вплив зовнішнього середовища на становище регіону, формування та використання його переваг і недоліків, про їхній вплив на задоволення потреб населення, на політичну стабільність у регіоні та його технологічний стан, що у цілому можуть вплинути на соціально-економічний розвиток регіону [4].

Внутрішні чинники регіонального розвитку являють собою причинно-наслідкові зв'язки, зумовлені внутрішнім станом суспільства і розвитку регіону.

До найважливіших внутрішніх чинників регіонального розвитку можна віднести:

- міжнародну економічну діяльність. Участь регіонів у процесах міжнародного економічного співробітництва веде до зростання рівня конкурентоспроможності продукції та послуг, що випускається, прискорення техніко-технологічного переозброєння виробничих процесів за рахунок залучення інозем-

них інвестицій, поповнення валютних ресурсів підприємств регіону за рахунок експорту товарів [5];

- економічний потенціал регіонального розвитку, який оцінюється за обсягами, структурою, рівнем використання, ступенем зношеності основних фондів, розгалуженістю виробничої бази, часткою наукоємних інвестиційно спроможних галузей і підприємств, здатних до реалізації інноваційної моделі економічного зростання, кваліфікацією трудових ресурсів, потужністю, технічним станом та щільністю інженерно-транспортної інфраструктури регіону [6];

- ступінь розвитку різних рівнів суспільства;
- соціальні умови існування суспільства (моральне виховання, відношення між поколіннями);
- технологічний розвиток;
- інноваційний;
- інвестиційний;
- природно-ресурсний потенціал, який характеризується станом і прогнозними оцінками земельних, водних, лісових, мінерально-сировинних, оздоровчих і рекреаційних ресурсів та станом природного середовища;

- трудовий потенціал регіону, оцінка якого включає визначення існуючої та прогнозованої кількості та вікової структури трудових ресурсів, їх кваліфікації, зайнятості та стану на ринку праці (кількість безробітних та рівень безробіття, у тому числі визначені за методологією Міжнародної організації праці);

- туристичний потенціал, який оцінюється за наявністю, кількісною та якісною характеристикою історико-культурних (історична спадщина), природно-кліматичних та медико-санітарних умов, лікувально-оздоровчих, рекреаційних ресурсів, розвитком туристичної інфраструктури та ін.

Сукупність внутрішніх чинників розвитку регіону, можна об'єднати у дві групи:

- ресурсну, яка визначає потенціал регіону відносно наявних у нього ресурсів і, відповідно, можливий ступінь розвитку;

- регуляційну, що визначає можливість впливу на розвиток регіону з погляду управління.

Проте бачимо, що деякі групи чинників можуть знаходитись як у блоці зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Це залежить від того, у якому напрямі здійснюється вплив даного чинника. Як приклад розглянемо такий чинник, як «технологічний розвиток». Якщо регіон отримує певні можливості від реалізації певних технологічних рішень на рівні держави, то можемо говорити про зовнішній вплив. З іншого боку, якщо технологічні рішення приймаються і реалізуються в межах регіону та ще й переважно на базі його ресурсного забезпечення, то цей чинник переходить у розряд внутрішніх.

Окрім цього, факторна модель регіонального розвитку може трохи модифікувати дану класифікацію. Зокрема, можна здійснити розподіл на дві групи: загальносистемні і фактори росту, які ототожнюються з чинниками економічного зростання.

Так, до загальносистемних чинників, які є однаковими для більшості регіонів країни, можна віднести економічні, соціальні, політичні, екологічні. А до чинників росту – природні ресурси, трудові ресурси, інвестиційні ресурси, інноваційні ресурси, попит і т. д.

Саме на основі внутрішніх чинників впливу регіон формує стратегію соціально-економічного розвитку.

Загалом регіональна стратегія не є загальним документом, що описує всі без винятку напрями життєдіяльності регіону. Навпаки, цей документ концентрується на перспективних і необхідних для регіонального розвитку сферах, які мають бути виявлені на основі проведення SWOT-аналізу чинників, за допомогою якого найефективніше можна визначити конкурентні переваги.

Окрім того, важливим пунктом стратегічного управління регіонального розвитку є визначення взаємозв'язку загальнонаціональних пріоритетів, схем планування відповідних територій, прогнозів і програм розвитку окремих галузей економіки країни, міжрегіональних інтересів тощо з пріоритетами розвитку конкретного регіону.

Це означає, що через розроблення регіональних стратегій здійснюється координація розрізнених між собою в більшості регіонів дій щодо планування розвитку. Регіональна стратегія, по суті, має стати основою для розроблення різноманітних планових документів із тим, щоб вони узгоджувалися між собою за цілями, загальним навантаженням на місцеві бюджети, послідовністю, заходами, відповідальними виконавцями.

Стратегічне управління регіональним розвитком завжди базується на апріорному факті недостатності ресурсів для повномасштабного розвитку регіону чи окремих територій. Тому, визначаючи пріоритети, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування фактично вирішують завдання, як за мінімальні кошти максимально використати конкурентні переваги конкретного регіону та підвищити рівень його соціально-економічного розвитку, вкласти кошти в підприємства і сфери економічної діяльності, які з найбільшою вірогідністю динамічно розвиватимуться у майбутньому, замість того щоб витрачати ресурси на збиткові та безперспективні виробництва.

Стратегічне управління розвитком регіону припускає не лише розроблення програми дій, а й моніторинг їхнього соціально-економічного стану. Дані моніторингу порівнюються із цілями й критеріями розвитку, що дає можливість оцінювати ефективність і результативність ужитих заходів. Оцінюється, наскільки відповідає вироблена стратегія ресурсам, можливостям доквітля, чи сприяє стратегія вирішенню критичних проблем регіону, чи користується вона підтримкою жителів [7].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. У результаті дослідження зрозуміло, що рівень розвитку регіону визначається низкою чинників (як загальносистемних, так і чинників зростання темпів розвитку), які є визначальними, а саме: методи управління регіональною економікою, відносинами всередині регіональної системи, раціональним використанням регіональних переваг, взаємоузгодженістю різних гілок влади у прийнятті ефективних рішень, що максимально враховують інтереси всіх сторін, інновації, людський і соціальний капітал тощо. Серед важливих стратегічних пріоритетів для регіонів мають стати

такі пункти. По-перше, вектор розвитку регіону має бути орієнтований на зниження дотаційності та забезпечення саморозвитку регіону шляхом активізації внутрішніх потенційних можливостей. По-друге, розвиток регіону як стратегічна ціль державної регіональної політики зумовлюється не лише економічним зростанням, а й значною мірою державною бюджетною політикою.

Бібліографічний список:

1. Возняк Г.В. Регіональний розвиток: сутність і методологічна основа. *Регіональна економіка*. 2015. № 3. С. 34–43. URL: http://ird.gov.ua/pe/re201503/re201503_034_VoznyakHV.pdf.
2. Пригодюк О.М. Фактори впливу на розвиток соціальної інфраструктури регіону. *Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка*. 2016. Вип. 9. С. 492–496. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/184.pdf>.
3. Гладка Л.І., Тіотцо А.П. Фактори впливу на соціально-економічний розвиток регіонів. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 227. С. 29–31.
4. Кононова І.В. Зовнішні фактори розвитку регіону та методи їх дослідження. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. Вип. 6(23). С. 798–804. URL: <http://er.dduvs.in.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/5822/9.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
5. Реутов В.Є. Закономірності і парадигми регіонального розвитку. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=319>.
6. Стратегічне планування розвитку об'єднаної територіальної громади : навчальний посібник / О.В. Бердана, В.М. Вакуленко, І.В. Валентюк, А.Ф. Ткачук. Київ, 2017. 121 с.
7. Вакуленко В., Колтун В. Дослідницькі проекти у процесах досягнення цілей сталого розвитку: регіональний аспект. *Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України. Спецвипуск*. 2020. С. 48–53. DOI: 10.36.030/2664-3618-2020-si-48-52. URL: <http://zbirnyk-nadu.academy.gov.ua/article/download/211542/211544>.
8. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021–2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 № 695.

References:

1. Voznyak G.V. (2015) Regional development: essence and methodological basis [Regionalnyi rozvitok: sutnist i metodologichna osnova]. *Regional economy*, no. 3, pp. 34–43. URL: http://ird.gov.ua/pe/re201503/re201503_034_VoznyakHV.pdf
2. Prigoduk O.M. (2016) Factors influencing the development of social infrastructure in the region [Factory vplivu na rozvitok socialnoi infrastrucyuri regionu]. *Development of productive forces and regional economy*. Issue. 9, pp. 492–496. URL: <http://global-national.in.ua/archive/9-2016/184.pdf>.
3. Gladka L., Tiotso A. (2012) Factors influencing the socio-economic development of regions [Factory vplivu na socialno-ekonomichnyi rozvitok regioniv]. *Culture of the peoples of the Black Sea region*, no. 227, pp. 29–31.
4. Kononova I. (2019) External factors of regional development and methods of their research [Zovnishni factori rozvitku regionu ta metody ih doslidzhen]. *Eastern Europe: Economy, Business and Management*. Issue. 6 (23), pp. 798–804. URL: <http://er.dduvs.in.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/5822/9.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
5. Reutov V. (2010) Regularities and paradigms of regional development [Zakonomirnosti i paradigi regionalnogo rozvitku]. *Efficient economy*, no. 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=319>.
6. Strategic planning for the development of a united territorial community [Strategichne planuvanya rozvitku objednanoi teritorialnoi gromadi] [A.V. Berdanova, V.M. Vakulenko, I.V. Valentyuk, A.F. Tkachuk]. Kyiv: 2017. 121 p.
7. Vakulenko V., Koltun V. (2020) Research projects in the process of achieving sustainable development goals: regional aspect [Doslidnitski proekty u protsesah dosjagajenja tsiley stalogo rozvitku: regionalnyi aspekt]. *Collection of scientific works of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. Special issue. Pp. 48–53. DOI 10.36.030/2664-3618-2020-si-48-52. URL: <http://zbirnyk-nadu.academy.gov.ua/article/download/211542/211544>.
8. On approval of the State Strategy for Regional Development for 2021–2027 [Pro zatverdzhennja derzhavnoi strategii regionalnogo rozvitku na 2021–2027 roky]. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine; Strategy from 05.08.2020 № 695.

Пушкар Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Серьогіна Д.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Михайлова К.В.

аспірант кафедри економіки
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Pushkar Tetiana

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Economics
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Serogina Daria

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Economics
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Mykhailova Krystyna

Postgraduate student at the Department of Economics,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

РОЗВИТОК «РОЗУМНИХ МІСТ» В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

DEVELOPMENT OF SMART CITIES IN THE CONDITIONS OF DIGITAL TRANSFORMATION

У статті розглянуто основні підходи до визначення «розумного» міста, його складників, функціонального наповнення і формування стратегій розвитку. Визначено, що сучасні підходи до формування стратегій «розумного» міста базуються збалансованому поєднанні економічних, соціальних та екологічних чинників міського розвитку. Гуманістичний складник у розвитку міст, який превалює у сучасних програмах «розумного» міста, що реалізуються у світі, активно впливає на трансформації технічних аспектів. Передумови сталого розвитку «розумних» міст включають інституційні, нормативно-правові, соціальні, економічні та екологічні групи чинників. Але саме створення комфортного середовища проживання для всіх груп міських мешканців із поєднанням сталого розвитку на основі інноваційності визначено як основну мету реалізації стратегій «розумного» міста.

Ключові слова: цифрова трансформація, інформаційно-комунікаційні технології, сталий розвиток, «розумне» місто, стратегії розвитку «розумних» міст, цифрові компетенції.

В статье рассмотрены основные подходы к определению «умных» городов, их составляющих, функционального наполнения и формированию стратегий развития. Определено, что современные подходы к формированию стратегий «умного» города базируются на сбалансированном соединении экономических, социальных и экологических факторов городского развития. Гуманистическая составляющая в развитии городов, которая превалирует в современных программах «умного» города, реализуемых в мире, активно влияет на трансформации технических аспектов. Предпосылки устойчивого развития «умных» городов включают институциональные, нормативно-правовые, социальные, экономические и экологические факторы. Однако именно создание комфортной среды проживания для всех групп городского населения с учетом устойчивого развития на основе инновационности определяется как основная цель реализации стратегии «умного» города.

Ключевые слова: цифровая трансформация, информационно-коммуникационные технологии, устойчивое развитие, «умный» город, стратегии развития «умных» городов, цифровые компетентности.

The article considers the development of models of smart cities under the influence of digital transformation and the building of a knowledgeable society. The analysis aims to substantiate the theoretical foundations and scientific-practical approaches to the construction of models of smart cities. The research methods were based on a comprehensive strategy for the formation of smart city techniques. Analysis of a significant amount of existing research has determined a «smart city» as a city that combines competitive attractiveness and sustainable development through the comprehensive use of information and communication technologies and creating an urban digital environment. The obligatory integration of the concept of «smartness» with the model of sustainable integrated development of urban areas and regional entities is becoming a current tendency in the vision of smart cities. Sustainable development conditions of smart cities are confined by regulatory, institutional, social, economic, and environmental factors. The modern notion of a smart city based on integrated sustainable expansion includes technologies and mechanisms for the preface of energy-efficient technologies in cities. An essential part of the construction of a smart city is the development of the digital competencies of city residents. The idea of smart cities transforms human perception in their development because the «smart city» determines the creation of a comfortable environment for human life and improves living standards. Therefore, current trends in the development of smart cities involve the commission of a strategy aimed at creating a comfortable living environment. A smart city should contribute to enhancing living standards through sustainable integrated development, including the availability of contemporary technologies and devices, their dissemination and expansion of digital platforms, development of new ecosystems of digital services, ensuring the building of digital competencies of urban residents.

Keywords: digital transformation, information and communication technologies, sustainable development, smart city, smart city development strategies, digital competencies.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Цифрові трансформації, визначаючи тенденції становлення сучасного суспільства, зумовлюють основні стратегічні напрями розвитку міст. Стратегії розвитку сучасного міста, які базуються на концепції «розумного» міста, спрямовані на створення високотехнологічних міст на базі інноваційної розвиненої інформаційно-комунікаційної інфраструктури. Але розвиток технологій ще не зумовлює те, що місто активно і вдало реалізує дану стратегію та відповідає умовам функціонування як «розумного» міста. Важливими аспектами функціонування сучасного «розумного» міста є сприйняття його як такого мешканцями, їх ставлення до інноваційного високотехнологічного середовища, наявність усіх необхідних для комфортного проживання цифрових компетентностей і навичок незалежно від статі, віку, соціальної групи. Комплексний підхід до впровадження стратегій «розумного» міста потребує охоплення усіх зазначених питань, без вирішення яких декларативні заяви про віднесення міста до категорії «розумного» лише залишаться можливостями, які так і не були реалізовані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Основна частина досліджень «розумного» міста зосереджена на концептуалізації, тобто на відображенні значень, компонентів і цілей «розумного» міста з погляду окремих галузей дослідження, зокрема державного управління, інформаційних наук та міського розвитку [1]. Одним із ключових елементів, які виділяються в дослідженнях «розумного» міста, є використання мережевої інфраструктури для підвищення економічної та політичної ефективності та забезпечення соціального, культурного та міського розвитку [2, с. 304].

Під час визначення «розумного» міста переважно виходять із його особливостей, таких як інтеграція ІКТ із міськими системами, створення інноваційної інфраструктури, підвищення якості життя на їх основі і сприяння сталому розвитку.

Розглядаючи широкий спектр дослідження «розумних» міст, обґрунтування стратегій їх розвитку в Україні, необхідно зазначити, що значною мірою у дослідженнях українських авторів знаходять своє відображення основні підходи і принципи розумного міста, які відображають світові тенденції. Л. Єршов, Л. Бажан визначають, що створення «розумних» міст в Україні залежить від багатьох чинників, серед яких вагому роль відіграє розвиток інформаційної мережі міста. «Розумне» місто автори визначають як інтеграцію інформаційних та інформаційно-комунікаційних технологій, Інтернету й Інтернету речей для управління міським господарством, включаючи міські інформаційні системи, системи управління транспортом, енергосистемами, міськими службами та іншими громадськими службами [3, с. 69]. Метою створення і функціонування «розумного» міста є підвищення його конкурентоспроможності, формування ефективної системи управління міським господарством, створення безпечних і комфортних умов для життя мешканців [3, с. 71]. О.В. Тур розглядає трактування «розумного» міста у розрізі сталого розвитку, акцентуючи увагу на тому, що чинники, які формують кожний зі складників «розумного» міста, передбачають збалансоване поєднання економічних, соціальних та екологічних чинників, а також спрямовані на задоволення потреб та досягнення гідного способу життя не лише для сучасного, а й для прийдешніх поколінь [4, с. 287].

Акцент на інноваційності і сталому розвитку робиться у дослідженнях стратегій «розумного» міста міжнародних організацій та провідних закордонних фахівців. Фахівці McKinsey Global Institute визначають «розумне» місто як високоінтелектуальне інтегроване місто, яке характеризується поєднанням технологій, що стимулюють розвиток інтеграції соціального середовища і підприємництва [5]. Фахівці European Economic and Social Committee у своїх проєктах розвитку «розумних» островів і «розумних» міст підкреслюють, що «розумні» міста виступають тестовими майданчиками у ЄС для заходів, які можуть стимулювати зростання за рахунок зайнятості,

тому що саме там цифрові технології можна поєднувати з інноваційною інфраструктурою та новими послугами [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим

присвячується означена стаття. Незважаючи на значне коло досліджень, які присвячено розвитку стратегій «розумного» міста, формуванню новітніх підходів до визначення місця і ролі цифрової трансформації в їх реалізації, низка питань, зокрема врахування пріоритетів сталого розвитку, комплексного поєднання технічних і гуманістичних складників, залишається невизначеною.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У своїх зусиллях вирішити нагальні міські проблеми місцеві органи влади в усьому світі прийняли програми й активно реалізують стратегії «розумного» міста. Вони пропагують цифрові технології для оптимізації міського управління та взаємодії між державними та недержавними суб'єктами у прагненні до сталого розвитку.

Компанія IBM 4 листопада 2011 р. зареєструвала торгову марку «розумні міста». Тепер дана торгова марка офіційно належить цій компанії. Це стало важливою віхою у боротьбі між ІТ-компаніями за відкритість і легітимність на ринку технологій «розумного» міста [7]. Визначення «розумного» міста як торгової марки, що належить конкретній компанії, з одного боку, впорядкувала технічні аспекти ринку інформаційно-комунікаційних технологій, які створюють технічну базу розвитку розумних міст, а з іншого – обмежила певні варіанти розроблення ІКТ у даному аспекті для інших компаній.

Окрім технічних основ розвитку «розумних» міст, значна увага в сучасних концепціях приділяється гуманістичному складнику. Цей більш «гуманістичний» акцент пов'язаний з іншими спорідненими дискурсами «розумних» спільнот, включаючи важливість соціальної схильності, освіти та соціального капіталу для розвитку «розумного» міста. Перш за все прогресивні «розумні» міста повинні серйозно починати з людей і людського капіталу, а не сліпо вірити, що ІКТ самі можуть автоматично трансформувати та покращувати міста [2, с. 305].

Наступним важливим складником концепції «розумного» міста виступає становлення моделей «розумного» управління. У контексті розумних міст «розумне» управління є ключовим питанням. «Розумне» управління означає, що різні зацікавлені сторони беруть участь у прийнятті рішень та державних послугах, а ІКТ виступають тим елементом, що забезпечує їх взаємодію [8].

Із цієї метою у сучасній економічній науці визначають основні складники «розумного» управління, які, відповідно до вже зазначеного, включають:

- урядову організацію;
- участь громадян (і, отже, співпрацю між урядом і громадянами);
- використання та розвиток технологій [9].

Першим складовим елементом «розумного» управління є організація міського урядування. Цей термін включає у себе цілу низку підаспектів, таких

як мотивація, бачення і стратегії, ставлення, прийняття рішень, координація процесів, а також роль та відповідальність, надання фінансових, регулятивних, технологічних засобів і людських ресурсів, управління знаннями та організаційна культура.

Створення середовища співпраці можна вважати однією з основних відмінностей між концепціями електронного уряду та «розумного» управління. Управління можна визначити як взаємодію та співпрацю між різними зацікавленими сторонами в процесах прийняття рішень [8].

Другим складовим елементом «розумного» врядування, який, згідно з наявними дослідженнями, має великий потенціал, є участь громадян. Громадяни можуть запропонувати державним установам корисні та актуальні пропозиції щодо прийняття більш обґрунтованих управлінських рішень. Відповідними компонентами є:

- ступінь інтерактивності цих форм участі громадян в управлінні містами;
- репрезентативність населення, що бере участь;
- мотиви участі громадян.

Наприклад, місто Брісбен прийняло 10-річне бачення «розумного» міста, спрямоване на вирішення та просування такого: доступ до інформації; протягом усього життя; цифровий розрив; соціальне включення та економічний розвиток [2, с. 309].

Останнім компонентом «розумного» управління є використання технологій, насамперед ІКТ [9]. Становлення інноваційної інформаційно-комунікаційної інфраструктури, визначення напрямів розвитку цифрових технологій для створення комфортного міського середовища, використання інноваційних платформ міського управління виступають невід'ємними складниками розумного міста. Отже, технології розумного міста можуть допомогти зменшити затори, боротися зі злочинністю, підвищити стійкість під час стихійних лих і зменшити викиди парникових газів. Без належного управління ці технології являють собою значний ризик, зокрема для конфіденційності та безпеки [10].

Європейський економічний і соціальний комітет пропонує європейським інституціям та національним урядам поєднати концепцію «розумності» з моделлю сталого інтегрованого розвитку, яка може бути застосована до міста, острова, субнаціонального утворення чи промислового району й яка характеризує співіснування та одночасну інтеграцію шести спроможних базових складників:

- технології та інструменти для енергоефективності та інтеграції відновлюваних джерел;
- поширення технологічних платформ і підключення для створення нових систем цифрових послуг;
- нові цифрові сервіси для поліпшення якості життя та роботи населення та бізнесу;
- оновлення інфраструктури та перепланування міст;
- економічно та фінансово вигідна модель інвестування [6].

Передумови сталого розвитку «розумних» міст на макrorівні можна згрупувати у п'ять груп:

- нормативно-правові (комплекс нормативно-правових актів національного права та міжнародні

договори, рекомендації міжнародних організацій та інші документи, що інтегровані в національну систему права);

- інституційні (система організаційно-владних та нормативно-структурних засад у розвитку «розумних» міст, що сформовані системою владних інституцій центрального рівня);

- соціальні (стан, індикатори та закономірності розвитку такого складника «розумних» міст, як розумні люди);

- економічні (стан, індикатори та закономірності розвитку такого складника «розумних» міст, як «розумна» економіка);

- екологічні (е-стан, індикатори та закономірності розвитку такого складника «розумних» міст, як «розумне» довкілля) [11, с. 75].

На думку Європейського економічного і соціального комітету, нова стійка, продуктивна та інклюзивна модель «розумного» міста повинна більше не розглядатися як «інформаційні технології», «покращення довкілля» чи «енергоефективність», а як частина нової європейської промислової політики, у якій зростання, що створює зайнятість і соціальний розвиток, є дивідендом цифрової трансформації [6].

Модель розвитку «розумного» міста, що пропонується Європейським економічним і соціальним комітетом, пропонується як частина програм, які включають співіснування та одночасну інтеграцію шести спроможних складників (рис. 1).

Очікуваним результатом «розумного» управління є сталий міський розвиток, що інтегрує соціальні, економічні та екологічні цінності. Дані, інформація та ІКТ є найважливішими компонентами «розумного» міста. В ініціативі «розумне місто» потенціал управління даними, обробка інформації та обмін інформацією через ІКТ є ключовими аспектами для сприяння партнерствам та міжорганізаційним комунікаціям у містах як у розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Інструменти реалізації стратегій «розумної» спеціалізації можливо розподілити на три основні групи:

- 1) технічні та технологічні;
- 2) організаційно-управлінські;
- 3) комплексні.

До комплексних заходів, наприклад, належить створення муніципальних операційних центрів, діяльність яких активно впроваджується у міста в усьому світі.



Рис. 1. Модель розвитку «розумного» міста Європейського економічного і соціального комітету [6]

Із погляду муніципальних операційних центрів необхідно визначити:

- роль ІКТ у підтримці спільного управління;
- елементи спільного управління;
- як можна збільшити участь та залучення за допомогою ІКТ-рішення.

Прикладом успішного впровадження у спільне управління можуть слугувати три міста Бразилії, які керують муніципальними оперативними центрами, щоб «стати розумнішими»:

- Операційний центр Піо (COR) у Піо-де-Жанейро.
- Інтегрований центр командування (CEIC) у Порту-Алегрі.
- Центр операцій в Белу-Орізонті (COP-BH) у Белу-Орізонті.

Ці міста визнані «розумними» містами і представляють три найбільш актуальні муніципальні операційні центри в Бразилії. Міста значно відрізняються за кількістю населення, демографією, економікою та місцем розташування, що дає змогу врахувати цікаві відмінності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, «розумні» міста як форма сталого розвитку міських поселень, можливість забезпечення якості життя, вирішення важливих питань енергоефективності, екологічності міських поселень під впливом пандемії COVID-19 набули нових тенденцій розвитку. Якщо питання розвитку ІКТ були важливим складником становлення «розумного» міста і зумовлювали тенденції їх розвитку, то на даному етапі наявність розвиненої інформаційно-комунікаційної інфраструктури сприймається як об'єктивна умова. Інформаційне суспільство, яке активно формується і розвивається, проєцирує свій розвиток на сучасні міста, вимагаючи не просто наявності відповідної інфраструктури, а й інноваційної, високотехнологічної бази розвитку «розумних» міст.

Гуманістичний аспект є панівним, оскільки стратегія розвитку «розумних» міст як мета перетворення міста на інноваційне «розумне» місто визначає створення комфортного середовища життєдіяльності людини і підвищення рівня життя.

Урахування світових тенденцій, основний акцент яких змістився до двох основ – сталого розвитку і гуманістичного складника у формуванні міського середовища, – потребує формування нових підходів до формування стратегій «розумного» міста в Україні, що може стати одним з основних напрямів подальших досліджень із даних питань.

Бібліографічний список:

1. Zsuzsanna Tomor, Albert Meijer, Ank Michels (2019) Smart Governance For Sustainable Cities: Findings from a Systematic Literature Review. *Journal of Urban Technology*. Vol. 26. P. 3–27.
2. Robert G. Hollands Will the real smart city please stand up? (2008) *City analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*. Vol. 12. № 3. P. 303–320.
3. Ершова О.Л., Бажан Л.І. Розумне місто: концепція, моделі, технології, стандартизація. *Статистика України*. 2020. № 2–3. С. 68–77.
4. Тур О.В. Концепція розумного міста як основа сталого розвитку територій. *Східна Європа: економіка, бізнес, управління*. 2018. Вип. 4(15). С. 287–289.

5. Smart cities: Digital solutions for a more livable future / J. Woetzel et al. *McKinsey Global Institute*. 2018. 18 p. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/capital-projects-and-infrastructure/our-insights/smart-citiesdigital-solutions-for-a-more-livable-future> (дата звернення: 10.01.2022).
6. Opinion of the European Economic and Social Committee on 'Smart cities as drivers for development of a new European industrial policy' (own-initiative opinion). *Official Journal of the European Union*. 2015. P. 24–33. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=urisrv%3A0J.C_.2015.383.01.0024.01.ENG&toc=OJ%3AC%3A2015%3A383%3ATOC (дата звернення: 12.01.2022).
7. Ola Söderström, Till Paasche, Francisco Klauser (2014) Smart cities as corporate storytelling. *City analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*. Vol. 18. P. 307–320. URL: <https://doi.org/10.1080/13604813.2014.906716>.
8. Gabriela Viale Pereira, Maria Alexandra Cunha, Thomas J. Lampoltshammer, Peter Parycek & Maurício Gregianin Testa (2017) Increasing collaboration and participation in smart city governance: a cross-case analysis of smart city initiatives. *Information Technology for Development*. № 23:3. P. 526–553.
9. Aichholzer, G., Kubicek, H., & Torres, L. (2016). Evaluating e-participation: Frameworks, practice, evidence. London, UK : Springer.
10. An unprecedented Global Alliance for Smart City Technology Launched to Counter Rising Tensions. *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/press/2019/06/world-economic-forum-to-lead-g20-smart-cities-alliance-on-tech-nology-governance/> (дата звернення: 10.01.2022).
11. Коломечук В. Методичні підходи до діагностики формування та забезпечення сталого розвитку розумного міста. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3–4. С. 73–78.

References:

1. Zsuzsanna Tomor, Albert Meijer, Ank Michels (2019) Smart Governance For Sustainable Cities: Findings from a Systematic Literature Review. *Journal of Urban Technology*, vol. 26, pp. 3–27.
2. Robert G. Hollands Will the real smart city please stand up? (2008) *City analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*, vol. 12, no. 3, pp. 303–320.
3. Jershova O.L., Bazhan L.I. (2020) Rozumne misto: koncepcija, modeli, tekhnologhiji, standartyzacija [Smart city: concept, models, technologies, standardization]. *Statystyka Ukrainy*, no. 2–3, pp. 68–77.
4. Tur O.V. (2018) Koncepcija rozumnogho mista jak osnova stalogho rozvytku terytorij [The concept of a smart city as a basis for sustainable development of territories]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes, upravlinnja*, vol. 4 (15), pp. 287–289.
5. Smart cities: Digital solutions for a more livable future (2018) Woetzel J. et al. *McKinsey Global Institute*. Available at: <https://www.mckinsey.com/industries/capital-projects-and-infrastructure/our-insights/smart-citiesdigital-solutions-for-a-more-livable-future> (accessed 10 January 2022).
6. Opinion of the European Economic and Social Committee on "Smart cities as drivers for development of a new European industrial policy" (own-initiative opinion) (2015). *Official Journal of the European Union*. pp. 24–33. Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv%3A0J.C_.2015.383.01.0024.01.ENG&toc=OJ%3AC%3A2015%3A383%3ATOC (accessed 12 January 2022).
7. Ola Söderström, Till Paasche, Francisco Klauser (2014) Smart cities as corporate storytelling. *City analysis of urban trends, culture, theory, policy, action*, vol. 18, pp. 307–320.
8. Gabriela Viale Pereira, Maria Alexandra Cunha, Thomas J. Lampoltshammer, Peter Parycek & Maurício Gregianin Testa (2017) Increasing collaboration and participation in smart city governance: a cross-case analysis of smart

- city initiatives. *Information Technology for Development*. no. 23:3, pp. 526–553.
9. Aichholzer G., Kubicek H., Torres L. (2016) *Evaluating e-participation: Frameworks, practice, evidence*. London, UK: Springer.
10. An unprecedented Global Alliance for Smart City Technology Launched to Counter Rising Tensions: World Economic Forum. Available at: <https://www.weforum.org/press/2019/06/world-economic-forum-to-lead-g20-smart-cities-alliance-on-technology-governance/> (accessed 12 January 2022).
11. Kolomechjuk V. (2021) *Metodychni pidkhody do diaghnostryky formuvannja ta zabezpechennja stalogho rozvytku rozumnogho mista* [Methodical approaches to diagnostics of formation and maintenance of sustainable development of a smart city]. *INNOVACIJNA EKONOMIKA*, no. 3–4, pp. 73–78..

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.74:336.71

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-21>

Миськів Г.В.

доктор економічних наук, професор,
кафедра маркетингу та логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Вінічук М.В.

кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів та обліку
Львівського державного університету внутрішніх справ

Myaskiv Galyna

Doctor of Economics, Professor,
Department of Marketing and Logistics,
Lviv Polytechnic National University

Vinichuk Maria

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Lviv State University of Internal Affairs

ВПЛИВ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФОРМУВАННЯ МОНЕТАРНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

THE INFLUENCE OF MONETARY POLICY ON THE FORMATION OF MONETARY SECURITY OF THE STATE

У статті автори досліджують процес формування монетарної політики та її взаємозв'язок із монетарною безпекою. Ефективна монетарна політика здатна скерувати економіку на високі й стабільні темпи зростання та виступає безпековим інструментом, що сприяє фінансовій стабільності в країні, забезпечує економічну безпеку держави. Автори дослідили, що досягнення та забезпечення монетарної безпеки в державі теж залежать від монетарної політики. Водночас фінансова та грошово-кредитна сфери постійно генерують виклики та загрози, які можуть трансформуватися у ризики для монетарної безпеки держави, тому актуальним є питанням дослідження послідовності заходів для підвищення ефективності монетарної політики НБУ та її впливу на монетарну безпеку держави з метою протидії монетарним ризикам і загрозам.

Ключові слова: монетарна політика, монетарна безпека, монетарні загрози, фінансова безпека, НБУ.

В статье исследован процесс формирования монетарной политики и ее взаимосвязь с монетарной безопасностью. Эффективная монетарная политика способна направить экономику на высокие и стабильные темпы роста и выступает инструментом безопасности, который способствует финансовой стабильности в стране, обеспечивает экономическую безопасность государства. Авторы исследовали, что достижение и обеспечение монетарной безопасности в государстве тоже зависят от монетарной политики. В то же время финансовая и денежно-кредитная сферы постоянно генерируют вызовы и угрозы, которые могут трансформироваться в риски для монетарной безопасности государства, поэтому актуален вопрос исследования последовательности мер по повышению эффективности монетарной политики НБУ и ее влияния на монетарную безопасность государства с целью противодействия монетарным рискам и угрозам.

Ключевые слова: монетарная политика, монетарная безопасность, монетарная угроза, финансовая безопасность, НБУ.

Monetary policy is an important tool for ensuring economic and financial security of the state and has a strong influence on the national economic processes, which necessitates its study in the context of security. The development and implementation of effective monetary policy is an effective means of regulating the sphere of money circu-

lation and credit relations, stabilization of the national currency to curb inflation, balancing the balance of payments and stabilization economic growth. Effective monetary policy minimizes and counteracts monetary threats, which allows to ensure a sufficient level of monetary security of Ukraine as a component of financial security. The aim of the article is to investigate the current impact of the NBU's monetary policy on the formation of monetary security of the state, given that the economic crises in Ukraine were of financial origin and monetary nature. The authors investigated that the achievement and provision of monetary security in the country depends on monetary policy. At the same time, the financial and monetary spheres are constantly generating challenges and threats that can turn into risks to the monetary security of the state. Therefore, it is important to study the sequence of measures to increase the effectiveness of the NBU's monetary policy and its impact on the monetary security of the state, in order to counter monetary risks and threats. In the article the authors presented the scheme of sequence of monetary policy formation in the context of monetary security, through a set of actions to identify monetary risks and threats, diagnose the level of monetary security and ensure the optimal level of monetary security. The main monetary measures to strengthen monetary security should be to strengthen coordination between fiscal and monetary policy; adherence to tight monetary policy in crisis conditions; increasing trust to the banking system. The authors concluded that there is a close relationship between the implementation of monetary policy and monetary security of the state. Only a clear, consistent and effective monetary policy can minimize monetary risks and threats, which in turn provides a sufficient level of monetary security.

Keywords: monetary policy, monetary security, monetary threats, financial security, NBU.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний стан економіки України свідчить про недостатній рівень забезпечення національних інтересів та про низький рівень економічної безпеки держави. В умовах невизначеності, під дестабілізуючим впливом глобалізації та прагненнями інтегруватися у світовий фінансовий простір країна не спроможна відповідати високим міжнародним стандартам та піддається впливу як внутрішніх, так і зовнішніх загроз та ризиків. Як наслідок, загострюються проблеми фінансово-економічної сфери, зокрема спостерігається девальвація національної валюти та криза банківської системи, зростають макроекономічний дисбаланс, дефіцит державного бюджету, нарощуються обсяги державного боргу, зростає рівень інфляції, безробіття та бідності населення. Постійне посилення впливу цих дестабілізуючих чинників призводить до зниження рівня економічного зростання. За таких умов першочерговим завданням постає розроблення та реалізація дієвої монетарної політики як інструменту регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин, стабілізації національної валюти з метою стримування інфляції, збалансування платіжного балансу та стабілізації економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання формування та реалізації монетарної політики відображено у багатьох документах НБУ, а теоретико-практичні дослідження із цієї проблеми розкриті у працях провідних українських та іноземних науковців, зокрема: О. Вовчак [1], О. Глущенко [2], О. Дзюблюка, В. Лагутіна, І. Лютого, В. Міщенко [3], А. Мороза [4], Т. Смовженко, В. Стельмаха [5] та багатьох інших. Серед зарубіжних дослідників варто виокремити праці Р. Брейлі, Є. Брігхема, Р. Габбарда, Г. Манківа, Ф. Мишкіна [6], М. Фрідмена.

Проблеми формування монетарної безпеки теж набули широкого відображення у роботах учених, зокрема: О. Барановського, О. Власюка, В. Гееця, Д. Гладких [7], І. Доценко [8], В. Міщенко, С. Науменкова, О. Рожко [9], Т. Єфименко [10] та ін.

Проте у науковій літературі недостатньо акцентовано на взаємозв'язку між монетарною політикою та

монетарною безпекою, теоретико-практичні засади впливу недостатньо досліджено, що зумовлює здійснення комплексного дослідження цих категорій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити сучасний вплив монетарної політики НБУ на формування монетарної безпеки держави, зважаючи на те, що економічні кризи в Україні мали фінансову природу та монетарний характер.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Монетарну політику формує та реалізовує центральний банк країни, який відповідає за створення найбільш сприятливих монетарних умов для економічного та соціального розвитку держави, а також здійснює нагляд за діяльністю банків та контроль над обігом грошової маси тощо. В Україні провідником монетарної політики є Національний банк України.

У науковців відсутній єдиний підхід до трактування сутності монетарної політики. Під монетарною політикою будемо розуміти сукупність заходів центрального банку у сфері фінансів, грошово-кредитного та валютного обігу з метою їх стабілізації задля досягнення фінансової безпеки та економічного зростання держави відповідно до національної стратегії економічного розвитку.

Дієва монетарна політика сприяє ефективному грошовому обігу, стабільному функціонуванню банківської та валютної систем, кредитно-інвестиційного ринку, продуктивному використанню матеріальних та трудових ресурсів тощо. Водночас розбалансована монетарна політика порушує кругообіг доходів і витрат, зумовлює різкі коливання обсягів виробництва, зайнятості, цін. Недосконала монетарна політика часто виступає основною причиною виникнення фінансово-економічних криз, а тому є загрозою для економічної стабільності [11].

Монетарна політика як складова частина фінансової політики є важливим інструментом забезпечення економічної та фінансової безпеки держави і здійснює потужний вплив на економічні процеси в державі, що зумовлює необхідність дослідження її в контексті безпековості.

Для ґрунтовного дослідження впливу монетарної політики на національну економічну систему визна-

чимо її роль у структурі фінансової безпеки, яка зумовлює здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та стає економічне зростання [12].

Як структурована категорія фінансова безпека включає низку складників, однією з яких є грошово-кредитна (монетарна) безпека.

Монетарна безпека забезпечує такий стан грошово-кредитної системи, за якого всі суб'єкти національної економіки можуть бути забезпечені якісними та доступними кредитними ресурсами в обсягах та на умовах, сприятливих для досягнення економічного зростання національної економіки [13]; це здатність держави ефективно використовувати власні фінансові ресурси для задоволення потреб суспільства та виконання своїх функцій через виконання зобов'язань та забезпечення соціально-економічного розвитку [14].

Монетарна безпека є комплексним поняттям, яке включає не лише стабільність грошово-кредитного ринку, а й валютного ринку, банківської, інвестиційної й розрахункової систем. Це зумовлює дослідження монетарної безпеки як базису фінансової та економічної безпеки, як основу всіх процесів та взаємовідносин у державі. Монетарна безпека держави забезпечується через якісне формування державного та місцевих бюджетів, стан платіжного балансу, співвідношення національної валюти у регулюванні (офіційній) та тіньовій економіці, рівень відновлення валюти, що знаходиться в обігу, забезпечення стабільності банківської системи, переміщення валютних коштів тощо.

Для досягнення та забезпечення монетарної безпеки в державі повинна бути сформована та реалізовуватися ефективна монетарна політика центрального банку, яка фактично виступає безпековим інструментом та сприяє фінансовій стабільності в країні, забезпечує економічну й національну безпеку держави. Тобто можемо констатувати визначальне місце монетарної політики в системі монетарної, фінансової та економічної безпеки.

Водночас сучасні умови глобального середовища висувають нові вимоги до регулювання монетарної сфери та вимагають щораз вагоміших результатів. Ідеться про необхідність перегляду й розширення меж регулювання центрального банку та зміни цілей традиційної монетарної політики, з огляду на існування перманентних фінансових ризиків, які породжують кризи, необхідність продуктивного розвитку національної економічної системи та швидку еволюцію сучасного суспільства [15].

У новітніх умовах звичні монетарні постулати вже не працюють, а тому гостро стоїть питання щодо нового та більш потужного теоретичного фундаменту монетарної політики, гармонійно вписаного у структурні зв'язки між монетарними, фінансовими та реальними економічними процесами сучасного глобального середовища [16]. Уважаємо, що монетарна політика повинна реалізовувати комплексний підхід до прогнозування, запобігання та подолання системних ризиків фінансової нестабільності, які мають властивість нагромаджуватися та за ланцюговою реакцією провокувати нові хвилі фінансової кризи.

Отже, розвиток економічної системи держави безпосередньо пов'язаний зі станом грошово-кредитної сфери – це основа усіх відносин усередині національної економіки та підґрунтя для ефективних зовнішньоекономічних відносин. Однак у відкритій та вразливій до глобальних впливів економіці України набули небезпечного розвитку внутрішні економічні та монетарні дисбаланси, які вимагають системного підходу з урахуванням передового світового досвіду в монетарній сфері.

Усе це зумовлює необхідність вироблення ефективної монетарної політики, яка б полягала у глибокій діагностиці структурних перекосів у грошово-кредитній сфері та спрямовувалася на координацію з іншими органами державного регулювання у вирівнюванні цих диспропорцій через ринкові механізми, що забезпечить досягнення належного рівня монетарної та фінансової безпеки і позитивно вплине на національну безпеку держави у цілому.

При цьому реалізація монетарної політики буде ефективною в тому разі, якщо монетарні загрози будуть враховані, а їхній вплив – мінімізований. Такий підхід дасть змогу забезпечити достатній рівень монетарної безпеки України як складової частини фінансової безпеки, оскільки монетарна політика є інструментом забезпечення монетарної безпеки.

Варто зауважити, що значну загрозу та суттєві обмеження монетарній політиці становлять зростання обсягів зовнішніх запозичень і доларизація економіки, значний дефіцит державного бюджету, від'ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу, котрі призводять до зниження темпів економічного зростання й виникнення проблем соціально-економічного характеру.

За таких умов у процесі вдосконалення монетарної політики суттєву увагу варто приділити підвищенню рівня довіри до національної грошової одиниці та до інститутів її забезпечення, а процес реалізації повинен передбачати незалежність НБУ та прозорість його взаємодії з іншими органами управління, політичними структурами та суспільством. Такі заходи забезпечать сталий економічний розвиток та реформування економіки і фінансової системи, що сприятиме зміцненню фінансової та економічної безпеки держави.

На рис. 1 схематично зображено послідовність формування ефективної монетарної політики через комплекс дій із виявлення ризиків і загроз монетарного характеру, діагностику рівня монетарної безпеки та забезпечення оптимального рівня монетарної безпеки.

Початковим етапом розроблення та реалізації ефективної монетарної політики Національним банком України виступає моніторинг стану макроекономічного середовища та розроблення монетарної стратегії. Саме поточний стан економіки держави та її прогнозний розвиток повинні бути закладені в основу формування монетарної політики НБУ, яка визначає конкретні монетарні цілі на поточний період ухвалення даної монетарної політики. На основі цільових орієнтирів вибираються тип монетарної політики та перелік інструментів, за допомогою яких можна досягти поставлених цілей із найбільшою ефективністю.

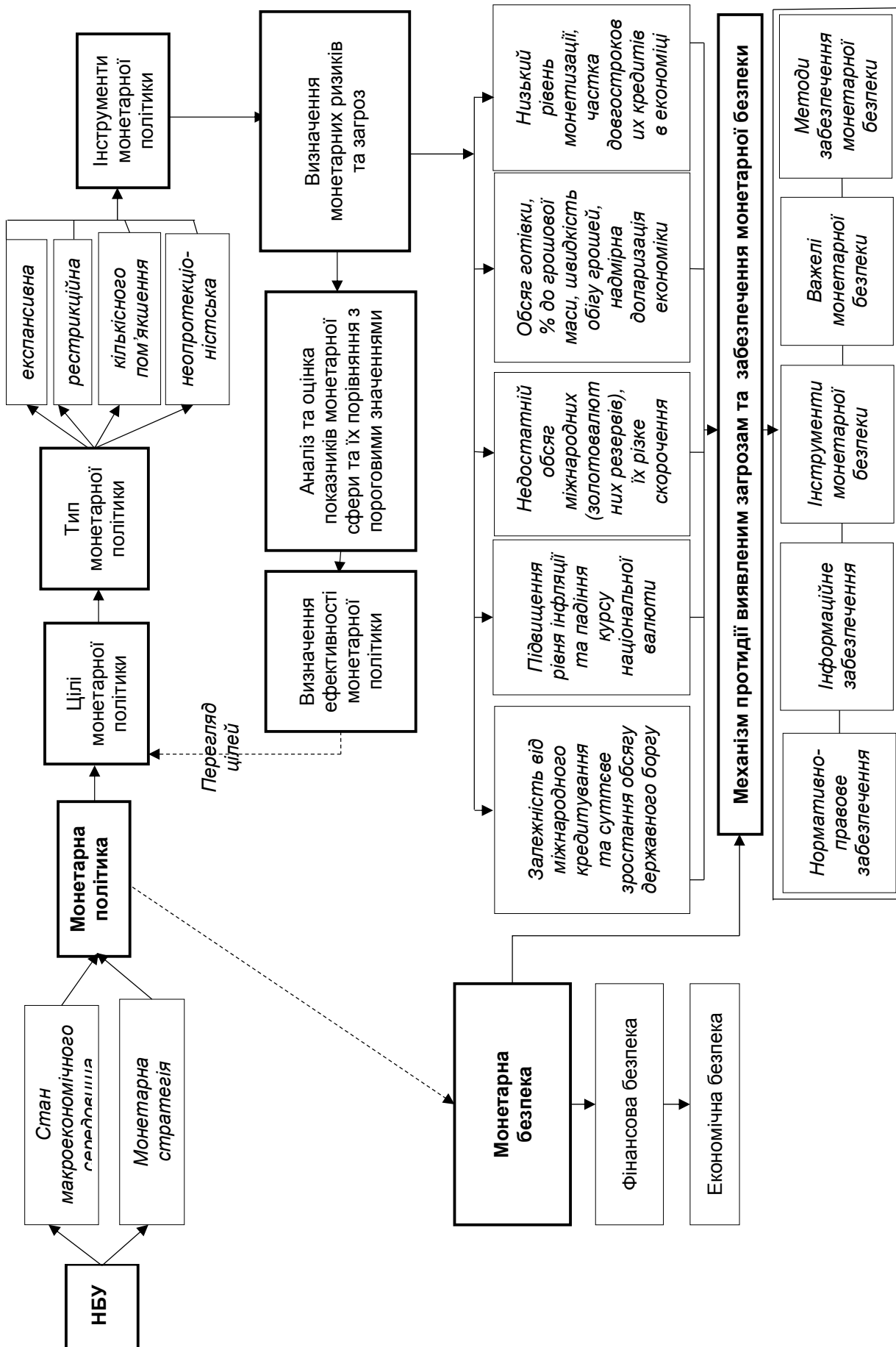


Рис. 1. Послідовність формування ефективної монетарної політики та її взаємозв'язок із монетарною безпекою
Джерело: розробка авторів

На наступному етапі потрібно ідентифікувати систему монетарних ризиків і загроз та в разі необхідності розробити механізм протидії виявленим загрозам із метою забезпечення монетарної безпеки. Саме на етапі виникнення монетарних загроз постає питання досягнення/забезпечення достатнього рівня монетарної безпеки шляхом протидії та мінімізації цих загроз. Лише після визначення рівня монетарної безпеки можна проаналізувати та оцінити показники монетарної сфери та порівняти їх із пороговими значеннями.

Досягнення достатнього рівня монетарної безпеки та забезпечення високого значення рівня фінансової й економічної безпеки держави можливе за незначної кількості виявлених ризиків та загроз монетарного характеру, які можна оперативно мінімізувати та нейтралізувати завдяки формуванню ефективного механізму протидії виявленим загрозам, який включає досконале інформаційне та нормативно-правове забезпечення регулювання правовідносин у фінансовій сфері, інструменти, важелі та дієві методи забезпечення монетарної безпеки.

Саме на етапі розроблення та впровадження механізму протидії виявленим загрозам спостерігається пряма залежність та взаємозв'язок між монетарною політикою та монетарною безпекою, що зумовлює необхідність координації дій та заходів відповідальних органів (НБУ, Міністерства фінансів України, РНБО тощо).

Зауважимо, що першочергового значення набувають акумуляція, систематизація та аналіз НБУ первісних даних щодо показників стану монетарної безпеки, на основі яких проводиться діагностика рівня монетарної безпеки. Якщо його значення знаходиться у допустимих межах, то загрози монетарного характеру фінансовій та економічній безпеці відсутні, що свідчить про забезпечення монетарної, а отже, фінансової та економічної безпеки держави.

У разі незадовільного, задовільного або критичного значення рівня монетарної безпеки підтверджується наявність монетарних загроз, що потребує вжиття негайних заходів щодо визначення дестабілізуючих чинників та факторів монетарної безпеки, постановки цілей та завдань попередження їхнього впливу на монетарну безпеку та розроблення системи заходів протидії загрозам. Досягнення усього зазначеного стає можливим за умови ефективного механізму зміцнення монетарної безпеки внаслідок належного державного регулювання попередження загроз монетарній безпеці та окреслення чітких напрямів і методів зниження й попередження виникнення ризиків.

Комплексне забезпечення всіх необхідних заходів дасть змогу досягнути високого рівня монетарної безпеки та забезпечити високий рівень фінансової й економічної безпеки держави.

Водночас необхідно зазначити, що забезпечення монетарної безпеки на сучасному етапі соціально-економічного розвитку є достатньо складним завданням, оскільки попри наявні ризики та загрози актуалізуються нові ризики в економічній та соціальній сферах, зокрема:

– загроза енергетичної та продуктової кризи у світі та в Україні;

- упровадження карантинних обмежень, які спричинені новими штамами COVID-19;
- зростання соціальної напруги внаслідок політичної нестабільності;
- дезінтеграційні процеси в Європі;
- деглобалізаційні процеси у світі.

Безумовно, економіка України є надзвичайно вразливою до внутрішніх та зовнішніх потрясінь і викликів, тому швидке відновлення та досягнення бажаних значень показників є проблематичним завданням, а отже, в умовах сьогодення спостерігається зниження рівня економічної безпеки держави у цілому, зокрема й фінансової.

Із метою сприяння стійкому економічному зростанню необхідно основні зусилля спрямувати на реалізацію комплексу заходів щодо зміцнення монетарної безпеки, а саме:

- посилювати координацію фіскальної та монетарної політики;
- дотримуватися жорсткої монетарної політики в умовах сучасного кризового стану;
- підвищувати ефективність функціонування механізму фінансового посередництва;
- підвищувати рівень довіри до банківської системи;
- активізувати довгострокове банківське кредитування економіки;
- знижувати кредитні ризики банківської системи;
- надалі нарощувати золотовалютні запаси держави;
- здійснювати регулювання платіжного балансу з метою недопущення його дефіциту тощо.

Водночас для забезпечення монетарної безпеки необхідно вчасно виявляти та оперативно нейтралізовувати внутрішні ризики, а саме:

1) надалі забезпечувати регулювання валютного курсу національної валюти з огляду на вплив спекулятивних інвестицій у цінні папери, зростання попиту на валюту з боку населення й бізнесу, зменшення закордонних валютних трансфертів, погіршення сальдо зовнішньої торгівлі та зменшення надходжень валюти внаслідок скорочення програм фінансової допомоги;

2) мінімізувати ризики банківського сектору, які зумовлені зростанням частки неплатоспроможних позичальників, упровадженням вимушених «кредитних канікул» [7, с. 51–53].

Таким чином, забезпечення достатнього рівня монетарної безпеки в умовах подолання кризових явищ, економічних диспропорцій та макроекономічної нестабільності потребує якісного нового підходу до формування й реалізації монетарної політики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. З огляду на регулюючий вплив монетарної політики центрального банку на грошово-кредитну пропозицію та діяльність банківської системи, варто відзначити вагоме значення монетарної політики для національної безпеки. Можемо констатувати, що монетарна політика як складова частина фінансової політики є важливим інструментом досягнення монетарної безпеки держави та здійснює потужний вплив на економічні процеси в державі, що зумовлює необхідність дослідження її в контексті безпековості.

Таким чином, результати проведеного дослідження монетарної політики в умовах нестабільної економіки України дають підстави для висновку, що вдосконалення монетарної політики України необхідно проводити з урахуванням оцінки рівня монетарної безпеки. Параметри ефективної монетарної політики водночас виступають орієнтирами макроекономічних завдань, а її вдала реалізація дасть змогу стримувати помірні темпи інфляції, забезпечити зростання реального обсягу виробництва, рівновагу платіжного балансу та максимальну зайнятість населення.

Бібліографічний список:

1. Вовчак О., Хмелярчук М. Інституційні детермінанти формування монетарної політики в Україні. *Вісник НБУ*. 2010. № 9. С. 3–10.
2. Глушенко С.В. Монетарна політика: теоретико-методологічні аспекти : навчальний посібник. Київ : НаУКМА, 2017. 64 с.
3. Міщенко В.І., Льон І.М. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку. *Фінанси України*. 2017. № 4. С. 75–93.
4. Мороз А. М., Пуховкіна М.Ф. Центральний банк та грошово-кредитна політика : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 556 с.
5. Монетарна політика НБУ: сучасний стан та перспективи змін / за ред. В.С. Стельмаха. Київ : Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2009. 404 с.
6. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків. Київ : Основи, 1999. 963 с.
7. Гладких Д.М., Жаліло Я.А., Шемаєва Л.Г. Проблеми та перспективи зміцнення стійкості фінансової системи України : аналітична доповідь. Київ : НІСД, 2020. 71 с.
8. Доценко І.О. Грошово-кредитна безпека як складова фінансової безпеки держави. *Вісник Черкаського університету*. 2015. № 12. С. 9–13.
9. Рожко О.Д., Алексанян Р.М. Грошово-кредитна безпека України та шляхи її забезпечення. *Інтернаука*. 2017. № 2. Т. 2. С. 120–125.
10. Єфименко Т.І. Фіскальна та монетарна безпека національної економіки. Київ, 2016. 447 с.
11. Миськів Г., Цапута В., Григоришин Н. Ідентифікація загроз монетарної системи економічній безпеці держави. *Проблеми економіки та управління*. 2020. Т. 4. № 2. С. 49–58.
12. Підхормний О.М. Фінансова безпека України в умовах глобалізації : монографія. Львів : Сполом, 2012. 356 с.
13. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торівлі від 29.10.2013 № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v127773113>.
14. Myskiv Galina, Grygoryshyn Nazarij, Levytska-Revutska Olha Efficiency of monetary policy in the context of achieving monetary security in Ukraine. *Economic and financial aspects of Ukraine's regional development in the context of European integration*. Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2021. Vol. 92. № 1. P. 13–32.
15. Тернер А. Нова ера монетарної політики. Лекція члена Комітету фінансового регулювання. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=UVQdeb0EdWA>.
16. Унковська Т. Нова ера монетарної політики: глобальні виклики та зміна парадигми. Посилення значимості монетарної політики в країнах Центральної і Східної Європи у посткризовий період і рекомендації для України / за ред. В. Юришин. Київ : Заповіт, 2019. 147 с.

References:

1. Vovchak O., Khmeljarchuk M. (2010) Instytucijni determinanty formuvannja monetarnoji polityky v Ukraini [Institutional determinants of monetary policy formation in Ukraine]. *Visnyk NBU*, vol. 9, pp. 3–10.
2. Ghlushhenko S. (2017) *Monetarna polityka: teoretyko-metodologichni aspekty* [Monetary policy: theoretical and methodological aspects]. Kyiv: NaUKMA,
3. Mishhenko V.I., Ljon I.M. (2017) Rolj monetarnogho rehuljuvannja u stymuljuvanni ekonomichnogho rozvytku [The role of monetary regulation in stimulating economic development]. *Finansy Ukrainy*, vol. 4, pp. 75–93.
4. Moroz A., Pukhovkina M. (2005) *Centralnyj bank ta ghroshovo-kredytna polityka* [Central Bank and monetary policy]. Kyiv: KNEU.
5. Steljmakh V. (ed.) (2009) *Monetarna polityka NBU: suchasnyj stan ta perspektyvy zmin* [Monetary policy of the NBU: current status and prospects for change]. Kyiv: Centr naukovykh doslidzhenj NBU.
6. Ghladykh D.M., Zhalilo Ja.A., Shemajeva L.Gh. (2020) *Problemy ta perspektyvy zmichennja stijkosti finansovoi systemy Ukrainy* [Problems and prospects of strengthening the stability of the financial system of Ukraine]. Kyiv: NISD.
7. Myshkin F. (1999) *Ekonomika ghroshej, bankivskoj spravy i finansovykh rynkiv* [Economics of money, banking and financial markets]. Kyiv: Osnovy
8. Dotsenko, I.O. (2015) Hroshovo-kredytna bezpeka yak skladova finansovoi bezpeky derzhavy [Monetary and financial security as a component of financial security of the state]. *Visnyk Cherkaskoho universytetu*, vol. 12, pp. 9–13.
9. Rozhko O.D., Aleksanian R.M. (2017) Hroshovo-kredytna bezpeka Ukrainy ta shliakhy yii zabezpechennia [Monetary and financial security of Ukraine and ways of providing it]. *Internauka*, vol. 2, no. 2. pp.120–125.
10. Order of the Ministry of Economic Development and Trade (2013) Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine (Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v127773113>.
11. Jefymenko T. (2016) *Fiskalna ta monetarna bezpeka nacionalnoji ekonomiky* [Fiscal and monetary security of the national economy]. Kyiv: DNNU «Akad. fin. Upravlinnja».
12. Myskiv Gh., Caputa V., Ghryghoryshyn N. (2020) Identyfikacija zagroz monetarnoji systemy ekonomichnij bezpeci derzhavy [Identification of threats to the monetary system of economic security of the state]. *Problemy ekonomiky ta upravlinnja*. Vol. 2. T. 4, pp. 49–58.
13. Pidkhoromnyj O. (2012) *Finansova bezpeka Ukrainy v umovakh globalizaciji* [Financial security of Ukraine in the conditions of globalization]. Lviv: Spolom.
14. Myskiv Galina, Grygoryshyn Nazarij, Levytska-Revutska Olha (2021) Efficiency of monetary policy in the context of achieving monetary security in Ukraine. *Economic and financial aspects of Ukraine's regional development in the context of European integration*. Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu. Vol. 92, no. 1, pp.13–32.
15. Turner A. Nova era monetarnoji polityky [A new era of monetary policy]. Lekcija chlena Komitetu finansovogho rehuljuvannja. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=UVQdeb0EdWA>.
16. Unkovska T. (2019) *Nova era monetarnoji polityky: globalajni vyklyky ta zmiana paradyghmy* [A new era of monetary policy: global challenges and paradigm shift]. Posylennja znachymosti monetarnoji polityky v krajinaх Centralnoji i Skhidnoji Jevropy u postkryzovij period i rekomendaciji dlja Ukrainy. Kyiv: Zapovit.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 336.226.12

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-22>

Концева В.В.

кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного транспортного університету

Гошовська В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного транспортного університету

Ткачук Т.І.

асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного транспортного університету

Kontseva Valentyna

Ph.D. in Economics,
Professor at the Department of Finance, Accounting and Auditing,
National Transport University

Hoshovska Valentyna

Ph.D. in Economics,
Senior Lecturer at the Department of Finance, Accounting and Auditing,
National Transport University

Tkachuk Tetiana

Assistant at the Department of Finance, Accounting and Auditing,
National Transport University

ПОДАТКОВІ РІЗНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА: ДОКУМЕНТУВАННЯ, ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ

TAX DIFFERENCES OF AN ENTERPRISE: DOCUMENTATION, ACCOUNTING AND REPORTING

Установлено, що фактична ставка податку на прибуток відрізняється від базової ставки через коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці. Метою статті є розкриття порядку застосування податкових різниць підприємствами під час нарахування податкових зобов'язань із податку на прибуток з урахуванням електронного документування податкових розрахунків. Доведено, що порядок застосування різниць передбачає виконання етапів: визначення річного доходу за останній звітний рік; його порівняння з критичним значенням; визначення різниць; підрахунок окремо різниць, на які збільшується та зменшується фінансовий результат до оподаткування.

Ключові слова: податкові різниці, електронне документування, облік, податок на прибуток підприємства, податкова звітність.

Установлено, что фактическая ставка налога на прибыль отличается от базовой ставки из-за корректировки финансового результата до налогообложения на налоговые разницы. Целью статьи является раскрытие порядка применения налоговых разниц предприятиями при начислении налоговых обязательств по налогу на прибыль с учетом электронного документирования налоговых расчетов. Доказано, что порядок применения разниц предусматривает выполнение этапов: определение годового дохода за последний отчетный год; его сравнение с критическим значением; определение разниц; подсчет отдельных разниц, на которые увеличивается и уменьшается финансовый результат до налогообложения.

Ключевые слова: налоговые разницы, электронное документирование, учет, налог на прибыль предприятия, налоговая отчетность.

The purpose of the article is to disclose the procedure for the application of tax differences by enterprises in the calculation of tax liabilities, for income tax, taking into account the electronic documentation of tax calculations. The actual rate of income tax of transport companies in 2015–2020 differs from the base rate of income tax to the adjustment of the pre-tax financial result on differences (tax differences). It is proved that the procedure for applying the differences involves the implementation of four interrelated stages in the calculation of tax liabilities for income tax. The first stage of accrual of income tax liabilities is to determine the annual income of the enterprise for the last reporting year in accordance with the provisions of paragraph 134.1.1. of the Tax Code of Ukraine. The second stage is the comparison of the annual income of the enterprise for the last reporting year with the critical value (UAH 40 million), including electronic documentation of the decision to apply the adjustment or refusal to adjust the financial result before tax on the difference. The third stage is to determine the differences of the enterprise from the list of differences from articles 138–140 of the Tax Code of Ukraine. The fourth stage is the calculation of four indicators (the amount of the difference by which the pre-tax financial result increases, the amount of the difference by which the pre-tax financial result reduced, the amount of the difference between the two previous indicators, income tax). The company makes electronic documentation of differences through the submission of the Tax return for corporate income tax and Annex DI to line 03 of the Tax return for corporate income tax. Submission is carried out through service «Electronic office of the payer» (E-cabinet, State Tax Service of Ukraine).

Keywords: tax differences, electronic documentation, accounting, corporate income tax, tax reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Оподаткування підприємств слід розглядати як складний процес нарахування та сплати податкових зобов'язань за загальнодержавними та місцевими податками, що ускладнюється нестабільністю податкового законодавства та складністю адміністрування податків. У середньому вітчизняний бізнес витрачає на облік 328 годин на рік, що вдвічі більше, ніж у розвинених країнах [1]. Надмірні витрати часу на виконання податкових зобов'язань підприємствами пояснюються великою кількістю податків та зборів, складністю нарахування через велику кількість податкових пільг, перехідних положень податкового законодавства та частини його змінами. Основним недоліком сучасної практики адміністрування податків України є низький рівень електронного документування та звітування, що стало світовим трендом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження економічного змісту податкових різниць, їх відображення у бухгалтерському обліку та податковій звітності підприємства проводяться багатьма вітчизняними ученими (В. Бабіч, А. Бойчук, М. Бондар, І. Дрозд, Л. Кургіна, Н. Лоханова, К. Проскура, М. Шигун та ін. [2–10]). Є. Котляров та О. Маркевич досліджували податкові різниці як інструмент коригування податкового навантаження підприємств [11; 12]. Водночас трансформація податкової системи України у напрямі електронного адміністрування вимагає активізації уваги до проблем електронного документування, обліку та звітності податкових різниць підприємств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розкриття порядку застосування податкових різниць підприємствами під час нарахування податкових зобов'язань із податку на прибуток з урахуванням електронного документування податкових розрахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На прикладі податку на прибуток підприємства

розглянемо особливості прибуткового оподаткування підприємств. Податок на прибуток підприємства – це прямий бюджетоутворюючий податок, сплачуваний із фінансового результату до оподаткування, визначеного відповідно до положень бухгалтерського обліку за ставкою 18% (ст. 136 Податкового кодексу України [13]). За даними сформованої вибірки транспортних підприємств (рис. 1), можна стверджувати, що підприємства (АТ «Київська виробнича компанія «Рapid» та АТ «Укрзалізниця») не нараховували та не сплачували податок на прибуток у 2015–2020 рр. у розмірі, еквівалентному 18% фінансового результату до оподаткування. Аналогічна ситуація має місце в інших галузях економіки [14].

Фактична ставка податку на прибуток АТ «Київська виробнича компанія «Рapid» коливалася від 17,8% у 2015 р. до 60,0% у 2020 р., що вказує на застосування транспортним підприємством податкових різниць (різниць). Фактична ставка податку на прибуток АТ «Укрзалізниця» коливалася від 43,1% у 2019 р. до 85,2% у 2020 р., а також податок на прибуток нараховувався та сплачувався у збиткові роки, що вказує на застосування податкових різниць (різниць).

Податкові різниці утвердилися у вітчизняній практиці з прийняттям Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» від 25.01.2011 № 27 та реформовані у 2015 р. у частині зменшення кількості податкових різниць, об'єднані їх у змістовні групи. Чинний порядок документування, обліку та звітності за різницями (податковими різницями) підприємств регламентується Податковим кодексом України [13] з урахуванням змін, внесених Законом України від 21.12.2016 № 1797-VIII, Законом України від 16.01.2020 № 466-IX, Законом України від 04.11.2020 № 962-IX.

Порядок застосування податкових різниць передбачає виконання під час нарахування податкових зобов'язань із податку на прибуток змістовних етапів (рис. 2).

Першим етапом нарахування податкових зобов'язань із податку на прибуток є визначення річного доходу підприємства за останній звітний рік відповідно до положень п. 134.1.1. Податкового кодексу України [13] (формула 1):

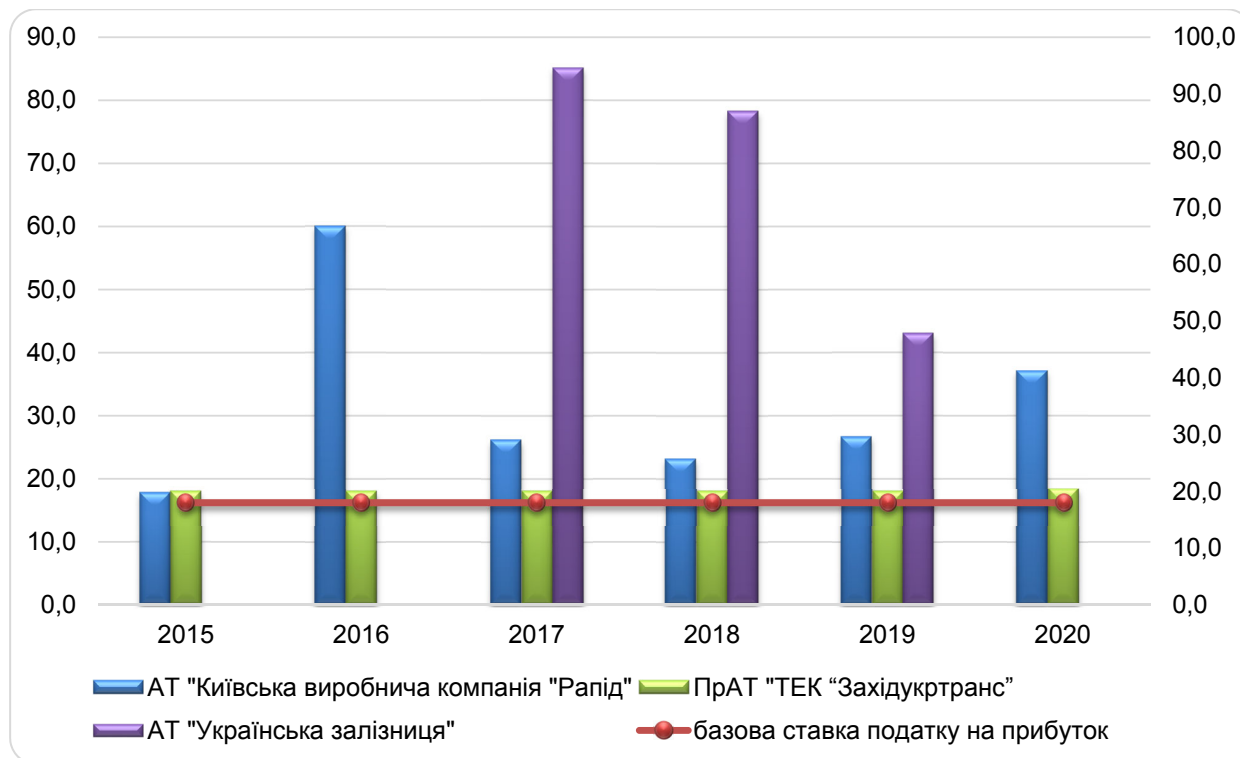


Рис. 1. Фактичні ставки податку на прибуток транспортних підприємств, %

Джерело: побудовано за даними фінансової звітності транспортних компаній

$$Д = \text{Виручка} + Д_{\text{опер}} + Д_{\text{фін}} + Д_{\text{інші}} - \text{НП}, \quad (1)$$

де Д – річний дохід підприємства за останній звітний рік відповідно до положень п. 134.1.1. Податкового кодексу України;

Виручка – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$Д_{\text{опер}}$ – інші операційні доходи;

$Д_{\text{фін}}$ – фінансові доходи;

$Д_{\text{інші}}$ – інші доходи;

НП – непрямі податки (податок на додану вартість, акцизний податок, мито).

На другому етапі нарахування податкових зобов'язань із податку на прибуток необхідно здійснювати порівняння річного доходу підприємства за останній звітний рік із критичним значенням, що становить 40 млн грн (рис. 3).

У разі перевищення річним доходом підприємства критичного значення підприємство зобов'язане здійснювати коригування фінансового результату до оподаткування на всі різниці, визначені у Податковому кодексі України [13]. У разі неперевищення річним доходом підприємства критичного значення підприємство зобов'язане прийняти рішення про коригування чи відмову від коригування фінансового результату до оподаткування на різниці.

Підприємство, у якого річний дохід не перевищує 40 млн грн, про прийняте рішення платник податку зазначає у податковій звітності з податку на прибуток. Таким чином, рішення про застосування коригування чи відмову від коригування фінансового результату до оподаткування на різниці доводиться до відома Державної податкової служби України шляхом електронного документування, а саме через

сервіс «Електронний кабінет платника» (E-cabinet, <https://cabinet.tax.gov.ua>).

Третій етап нарахування податкових зобов'язань із податку на прибуток реалізується підприємствами, які здійснювали коригування фінансового результату до оподаткування на всі різниці. Перелік різниць диференційований залежно від виду діяльності суб'єкта господарювання, оскільки для комерційних банків та страхових компаній затверджено перелік спеціальних різниць. Розглянемо перелік різниць, адаптований для транспортних підприємств, що об'єднані у три групи: різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів (ст. 138 Податкового кодексу України); різниці, що виникають під час формування резервів (забезпечень) (ст. 139 Податкового кодексу України); різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій (ст. 140 Податкового кодексу України).

Різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів, виникають у разі нарахування амортизації основних засобів або нематеріальних активів, уцінки (дооцінки) та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів чи невиробничих нематеріальних активів.

Різниці, що виникають під час формування резервів (забезпечень), пов'язані зі створенням та використанням забезпечень (резервів) для відшкодування наступних (майбутніх) витрат та резерву сумнівних боргів.

Різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій, пов'язані з доходами від участі в ка-

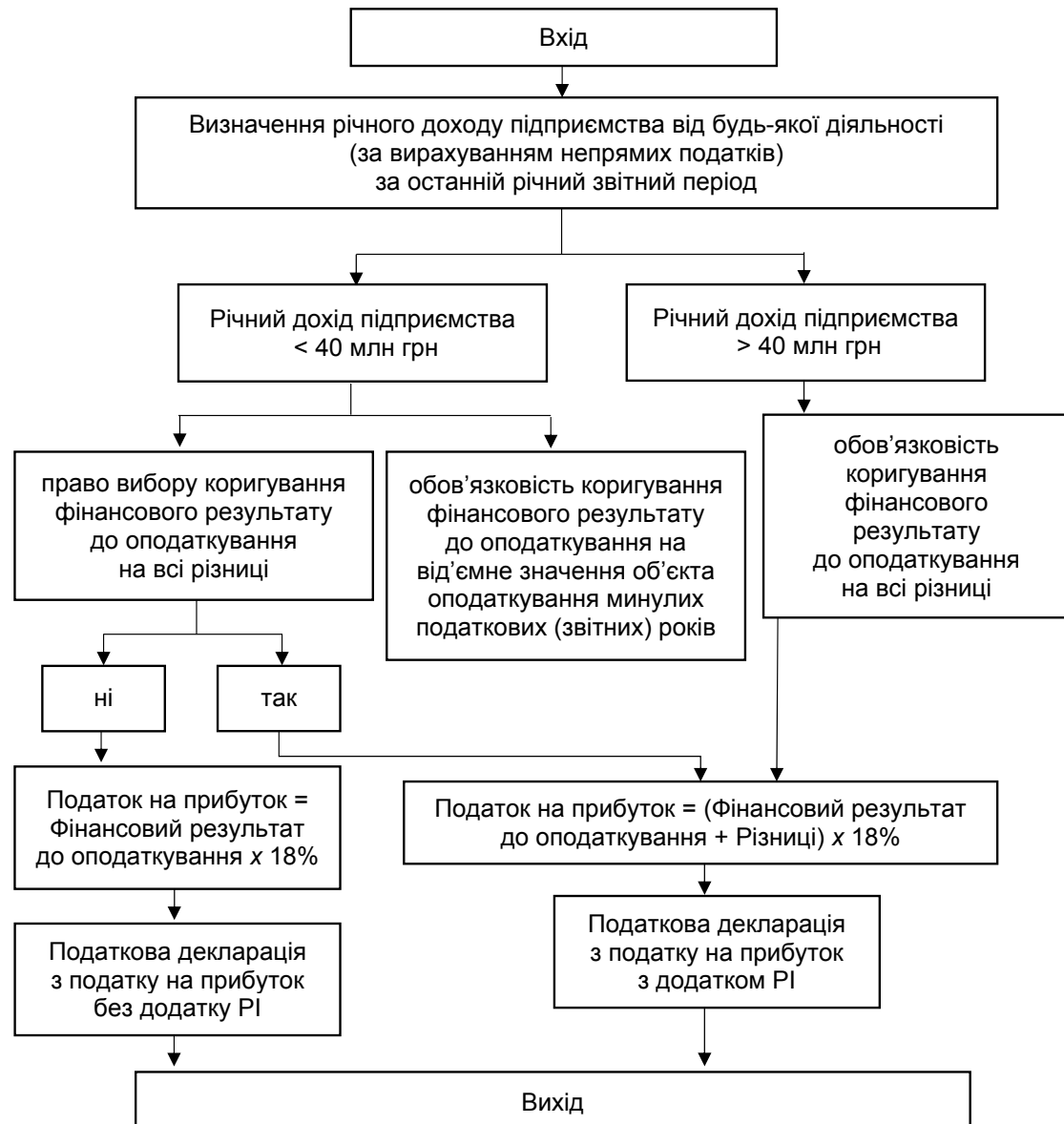


Рис. 2. Алгоритм застосування податкових різниць підприємствами

Джерело: побудовано за [13]

піталі інших підприємств, інвестиціями в асоційовані, дочірні та спільні підприємства, операціями з неприбутковими організаціями, нерезидентами тощо.

Четвертий етап передбачає підрахунок окремо різниць, на які збільшується фінансовий результат, та відображення у рядку 01 Додатку РІ до рядка 03 РІ Податкової декларації з податку на прибуток підприємств [15]; різниць, на які зменшується фінансовий результат, та відображення у рядку 02 Додатку РІ до рядка 03 РІ Податкової декларації з податку на прибуток підприємств.

У рядку 03 Додатку РІ до рядка 03 РІ Податкової декларації з податку на прибуток підприємств наводять різницю рядків 01 та 02 Додатку РІ.

Електронне документування різниць відбувається шляхом заповнення Податкової декларації з податку на прибуток підприємств та обов'язково Додатку РІ до рядка 03 РІ Податкової декларації з податку на прибуток підприємств. Подання Подат-

кової декларації з податку на прибуток підприємств із відповідним додатком здійснюється через сервіс «Електронний кабінет платника».

Обчислений податок на прибуток обліковується за допомогою проводки Дт 791 – Кт 98 та зазначається у формі 2 фінансової звітності у рядку 2300.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Застосування податкових різниць є обов'язковим для середніх та великих підприємств, що підтверджує актуальність досліджень їх визначення, документування та звітування. Податковий кодекс України визначає такі види різниць: різниці, які виникають під час нарахування амортизації необоротних активів; різниці, що виникають під час формування резервів (забезпечень); різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій. За допомогою податкових різниць підприємства мають можливість коригувати фінансовий результат до оподаткування та, відпо-

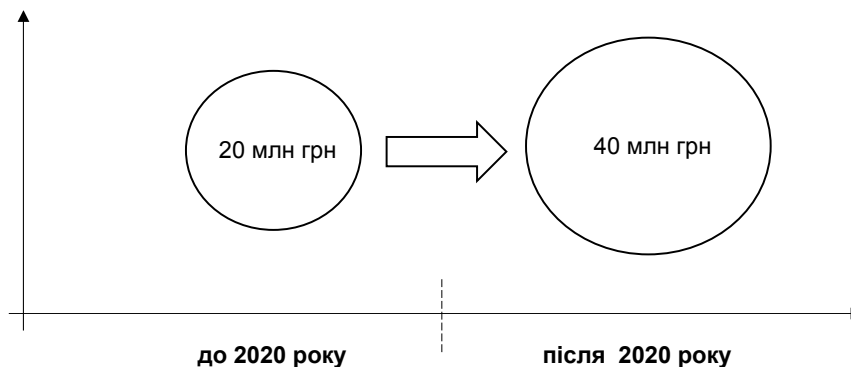


Рис. 3. Критичне значення річного доходу підприємства для застосування різниць

Джерело: побудовано за [13]

відно, податкові зобов'язання з податку на прибуток підприємства.

Подальші наукові дослідження доцільно присвятити ризико-орієнтованому управлінню податковими зобов'язаннями за допомогою податкових різниць.

Бібліографічний список:

1. Paying Taxes. URL: <https://www.pwc.com/payingtaxes> (дата звернення: 06.01.2022).
2. Бойчук А.А., Бойчук В.О., Гриндій В.М. Особливості обліку податкових різниць в сучасних умовах оподаткування. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 2. С. 39–44.
3. Бондар М.І., Бабич В.В. Визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток із урахуванням різниць. *Фінанси України*. 2016. № 5. С. 48–56.
4. Бондар М.І., Бабич В.В. Облік податкових різниць згідно з Податковим кодексом України. *Фінанси України*. 2011. № 3. С. 72–80.
5. Дрозд І. Зарубіжний досвід бухгалтерського обліку податкових різниць. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. Вип. 130. С. 18–21.
6. Кургіна Л.Г. Інформаційне забезпечення податкових різниць у фінансовому обліку та звітності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 3. С. 139–142.
7. Кушніренко О.А. Облік податкових різниць: нормативно-правовий аспект. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес»*. 2013. Вип. 181(3). С. 136–145.
8. Лоханова Н.О. Проблеми відображення податкових різниць в обліку і звітності вітчизняних підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. 2012. Вип. 22(2). С. 143–149.
9. Шигун М., Проскура К. Методичні засади розрахунку та розкриття у фінансовій звітності податкових різниць та відстрочених податків у контексті вимог МСФЗ. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 3. С. 12–20.
10. Малайчук І.І., Стеців Л.П. Податкові різниці: механізм обчислення та відображення у звітності. *Наукові записки Української академії друкарства*. 2016. № 2. С. 181–188.
11. Котляров Є.І. Еволюція складу та механізму розрахунку податкових різниць при оподаткуванні прибутку підприємств. *Ефективна економіка*. 2015. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_10_41 (дата звернення: 06.01.2022).
12. Маркевич О.В. Методологічні аспекти обчислення податкових різниць та врахування їх для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток. *Фінанси України*. 2012. № 11. С. 102–107.

13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 06.01.2022).
14. Бойко С.В. Податкові різниці та їх вплив на податкове навантаження суб'єктів господарювання. *Сучасні проблеми бухгалтерського обліку та фінансів*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 23–24 листопада 2021 р. Київ: НУХТ, 2021. URL: <https://nuft.edu.ua/naukova-diyalnist/naukovi-konferencii/materiali-konferencij> (дата звернення: 06.01.2022).
15. Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.2015 № 897. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15#Text> (дата звернення: 06.01.2022).

References:

1. Paying Taxes. Available at: <https://www.pwc.com/payingtaxes> (accessed 06 January 2022).
2. Boichuk A.A., Boichuk V.O., Hryndii V.M. (2014) Osoblyvosti obliku podatkovykh riznyts v suchasnykh umovakh opodatkovannia [Features of accounting for tax differences in modern tax conditions]. *Science and economics*, vol. 2, pp. 39–44.
3. Bondar M.I., Babich V.V. (2016) Vyznachennia obiekta opodatkovannia podatkom na prybutok iz urakhuvanniam riznyts [Determination of the object of income tax, taking into account the differences]. *Finance of Ukraine*, vol. 5, pp. 48–56.
4. Bondar M.I., Babich V.V. (2011) Oblik podatkovykh riznyts zghidno z Podatkovym kodeksom Ukrainy [Accounting for tax differences in accordance with the Tax Code of Ukraine]. *Finance of Ukraine*, vol. 3, pp. 72–80.
5. Drozd I. (2011) Zarubizhnyi dosvid bukhhalterskoho obliku podatkovykh riznyts [Foreign experience in accounting for tax differences]. *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy*, vol. 130, pp. 18–21.
6. Kurhina L.H. (2012) Informatsiine zabezpechennia podatkovykh riznyts u finansovomu obliku ta zvitnosti [Information support of tax differences in financial accounting and reporting]. *Formation of market relations in Ukraine*, vol. 3, pp. 139–142.
7. Kushnirenko O.A. (2013) Oblik podatkovykh riznyts: normatyvno-pravovyi aspekt [Accounting for tax differences: regulatory and legal aspect]. *Scientific Bulletin of the National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine. Ser. : Economics, agricultural management, business*, vol. 181(3), pp. 136–145.
8. Lokhanova N.O. (2012) Problemy vidobrazhennia podatkovykh riznyts v obliku i zvitnosti vitchyznianskykh pidpriemstv [Problems of reflecting tax differences in accounting and reporting of domestic enterprises]. *Scientific works of Kirovograd National Technical University. Economic sciences*, vol. 22(2), pp. 143–149.

9. Shyhun M., Proskura K. (2014) Metodichni zasady rozrakhunku ta rozkrytia u finansovii zvitnosti podatkovykh riznyts ta vidstrochenykh podatkov u konteksti vymoh MSFZ [Methodological principles of calculation and disclosure in the financial statements of tax differences and deferred taxes in the context of IFRS]. *Accounting and auditing*, vol. 3, pp. 12–20.
10. Maliarchuk I.I., Stetsiv L.P. (2016) Podatkovi riznytsi: mekhanizm obchyslennia ta vidobrazhennia u zvitnosti [Tax differences: the mechanism of calculation and reflection in reporting]. *Scientific notes [Ukrainian Academy of Printing]*, vol. 2, pp. 181–188.
11. Kotliarov Ye.I. (2015) Evoliutsiia skladu ta mekhanizmu rozrakhunku podatkovykh riznyts pry opodatkuvanni prybutku pidpriemstv [Evolution of the composition and mechanism for calculating tax differences in the taxation of corporate profits]. *Efficient economy*, vol. 10. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_10_41 (accessed 06 January 2022).
12. Markevych O.V. (2012) Metodolohichni aspekty obchyslennia podatkovykh riznyts ta vrakhuvannia yikh dlia vyznachennia obiekta opodatkuvannia podatkom na prybutok [Methodological aspects of calculating tax differences and taking them into account to determine the object of income tax]. *Finance of Ukraine*, vol. 11, pp. 102–107.
13. Podatkovy kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-1741> (accessed 06 January 2022).
14. Boiko S.V. (2021) Podatkovi riznytsi ta yikh vplyv na podatkovu navantazhennia subiektiv hospodariuvannia [Tax differences and their impact on the tax burden of business entities]. *Modern problems of accounting and finance: Proceedings of the Ukrainian scientific and practical conference (Kyiv, November 23–24, 2021)*. Available at: <https://nuft.edu.ua/naukova-diyalnist/naukovi-konferencii/materiali-konferencij> (accessed 06 January 2022).
15. Pro zatverdzhennia formy Podatkovoi deklaratsii z podatku na prybutok pidpriemstv [On approval of the form of the Tax return on corporate income tax]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15#Text> (accessed 06 January 2022).

Лисенко А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та оподаткування
Центральноукраїнського національного технічного університету

Lysenko Alla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Audit and Taxation,
Central Ukrainian National Technical University

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНО-ВИРОБНИЧОГО СКЛАДНИКА ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYTICAL EVALUATION OF THE RESOURCE AND PRODUCTION COMPONENT OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Досліджено наявні методи оцінки ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу, систематизовано їх у межах дохідного, витратного та порівняльно-аналітичного підходів, проведено аналіз компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу аграрних підприємств України з використанням статистичної інформації за 2014–2020 рр. шляхом дослідження динаміки обсягів виробництва продукції рослинництва та тваринництва й основних чинників, які їх формують, а також показників використання ресурсів. Акцентовано увагу на тому, що ресурсно-виробничий складник економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств формують матеріально-технічний складник та земельні ресурси, а також кадровий та фінансовий складники, на основі чого розроблено систему показників для здійснення аналітичної оцінки забезпеченості ресурсами та використання ресурсних компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: економічний потенціал, ресурсно-виробничий складник, сільське господарство, підприємство, оцінка, аналіз.

Исследованы существующие методы оценки ресурсно-производственной составляющей экономического потенциала, осуществлена их систематизация в пределах доходного, расходного и сравнительно-аналитического подходов, проведен анализ компонентов ресурсно-производственной составляющей экономического потенциала аграрных предприятий Украины с использованием статистической информации за 2014–2020 гг. путем исследования динамики объемов производства продукции растениеводства и животноводства и основных факторов, которые их формируют, а также показателей использования ресурсов. Акцентировано внимание на том, что ресурсно-производственную составляющую экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий формируют материально-техническая составляющая и земельные ресурсы, а также кадровая и финансовая составляющие, на основании чего разработана система показателей для осуществления аналитической оценки обеспеченности ресурсами и использования ресурсных компонентов ресурсно-производственной составляющей экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: экономический потенциал, ресурсно-производственная составляющая, сельское хозяйство, предприятие, оценка, анализ.

The relevance of this study is that the existing approaches in assessing the resource and production component of economic potential do not fully take into account the specifics of the agricultural sector, and therefore need detailed study and further improvement. Particular attention needs to be paid to the theoretical and methodological component of analytical assessment of economic potential, the development of which should take into account the specifics of agricultural enterprises, and practical aspects of analysis of resource-production components of their economic potential. The aim of the study is to analyze the resource-production component of the economic potential

of agricultural enterprises of Ukraine, to develop a system of indicators for assessing resource security and use of resource components of the resource-production component of economic potential of agricultural enterprises. The author investigates the existing methods of estimating the resource-production component of economic potential, systematizes them within the income, cost and comparative-analytical approaches, analyzes the components of the resource-production component of economic potential of agricultural enterprises of Ukraine using statistical information for 2014–2020 by studying dynamics the number of existing agricultural enterprises, the volume of crop and livestock production, the area from which the crop was harvested, the level of yield by crop species, livestock and productivity of agricultural enterprises, animal feed and efficiency, average number of employees and level wages in agriculture, the level of renewal and depreciation of fixed assets in agriculture, forestry and fisheries of Ukraine. Emphasis is placed on the fact that the resource-production component of the economic potential of agricultural enterprises is formed by material and technical component and land resources, as well as personnel and financial components, based on which a system of indicators for analytical assessment of resource availability and use of resource components economic potential of agricultural enterprises.

Keywords: economic potential, resource-production component, agriculture, enterprise, evaluation, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах глобалізації та міжнародної інтеграції актуалізуються роль та значення ресурсно-виробничого складника у забезпеченні сталого розвитку, пошуку потенційних можливостей та розумінні перспектив функціонування найбільш важливих сфер діяльності. Економічну стабільність України значною мірою забезпечує сільське господарство, ефективний розвиток якого базується, зокрема, на здійсненні об'єктивної оцінки ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сукупності суб'єктів господарювання, що функціонують у цій сфері. Водночас наявні підходи до оцінювання ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу не враховують належним чином особливості діяльності суб'єктів господарювання аграрної сфери, а отже, потребують детального вивчення й подальшого вдосконалення. Особливої уваги при цьому потребує як теоретико-методичний складник аналітичної оцінки економічного потенціалу, розроблення якої повинно враховувати специфіку діяльності сільськогосподарських підприємств і практичні аспекти аналізу ресурсно-виробничої компоненти їхнього економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Поняття економічного потенціалу суб'єктів господарювання, його окремі складники, а також методи їх аналітичної оцінки є об'єктами досліджень широкого кола науковців. Так, сутність та структуру економічного потенціалу підприємства, його характерні особливості досліджено у працях О.Ф. Балацького, К.В. Васильківської, Ю.О. Галімука, А.А. Герасимова, О.К. Добикіної, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, О.В. Лепьохіної, Л.Д. Лозінської, В.Я. Нусінова, В.С. Рижикова, Н.О. Шури та інших науковців [1–5].

Значна кількість дослідників (О.Ф. Балацький, А.А. Герасимов, О.К. Добикіна, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотько, Т.Д. Костенко, О.В. Лепьохіна, В.Я. Нусінов, В.С. Рижиков, Н.О. Шура та ін.) поєднують економічні ресурси та їх оптимальне використання з можливостями досягнення максимального обсягу виробництва продукції [1; 3–5]. Під час здійснення оцінки економічного потенціалу суб'єктів господарювання, як правило, застосовують дохідний, витратний та порівняльний підходи.

Проблемам формування та використання окремих складників ресурсного потенціалу аграрних підприємств та сільських територій присвячено публікації Н.О. Аверчевої, Т.В. Дідоренко, Л.О. Дорогань-Писаренко, О.В. Єгорової, Л.О. Кустріч, Л.С. Мельничук, А.І. Рудич, С.І. Самайчук та інших науковців [6–11]. Так, у працях Л.О. Кустріч та С.І. Самайчук досліджено особливості формування та використання трудового потенціалу в аграрній сфері [9; 11]. Проблемам використання земельних ресурсів та матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств приділили увагу Н.О. Аверчева, Т.В. Дідоренко, Л.О. Дорогань-Писаренко, О.В. Єгорова, Л.С. Мельничук, А.І. Рудич та інші науковці [6–8; 10]. Водночас ресурсно-виробничий складник економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств утворює сукупність ресурсів, а отже, формування економічного потенціалу залежить від їх комплексного використання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На підставі аналізу останніх досліджень і публікацій у сфері визначення економічного потенціалу та оцінки його складників можна стверджувати, що науковцями розроблена теоретико-методологічна база, яка слугує основою для здійснення аналітичної оцінки компонентів економічного потенціалу суб'єктів господарювання, передусім його ресурсно-виробничого складника. Проте сільське господарство має суттєві особливості формування ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу, зумовлені загальною специфікою функціонування галузі, які недостатньо висвітлені у наукових працях та потребують детального вивчення на основі застосування комплексного підходу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Економічний потенціал сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від збалансованості наявних ресурсів та їх ефективного використання. Виходячи із цього, метою статті є аналіз ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу аграрних підприємств України, розроблення системи показників оцінки забезпеченості ресурсами та використання ресурсних компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Для досягнення мети дослідження сформульовано такі завдання: здійснити загальну аналітичну оцінку ре-

сурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств України; дослідити наявні методи оцінки ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу та систематизувати їх у межах дохідного, витратного та порівняльно-аналітичного підходів; розробити систему показників оцінки забезпеченості ресурсами та використання ресурсних компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На думку В.Я. Нусінова та Н.О. Шури, основу економічного потенціалу суб'єктів господарювання формують два взаємно пов'язані складники: внутрішній (ресурсно-виробничий) та зовнішній (ринковий) [5, с. 131]. Зокрема, ресурсно-виробничий складник уособлює «внутрішні потенційні можливості суб'єкта господарювання по виробництву товарів (робіт, послуг)», а ринковий – «потенційні зовнішні (ринкові) можливості з реалізації таких то-

варів (робіт, послуг) споживачам та отримання доходу» [5, с. 131].

Ресурсно-виробничий складник економічного потенціалу формують наявні у розпорядженні підприємства матеріально-технічні, трудові, фінансові ресурси, поєднуючи які суб'єкт господарювання створює певні види продукції (робіт, послуг). У сільському господарстві, окрім зазначених видів ресурсів, важливим компонентом ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу є земельні угіддя, за раціонального використання яких відбувається нарощування обсягів виробництва продукції рослинництва та водночас оптимізується собівартість виробництва кормів рослинного походження для тваринницької галузі.

За даними Державної служби статистики, у 2020 р. в Україні налічувалося понад 47 тис од. діючих сільськогосподарських підприємств. Динаміку змін їх кількості за 2014–2020 рр. відображено на рис. 1.

Динаміку обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва на сільськогосподарських підприємствах України відображено на рис. 2.



Рис. 1. Кількість діючих сільськогосподарських підприємств в Україні у 2014–2020 рр., од.

Джерело: узагальнено автором на підставі [12]

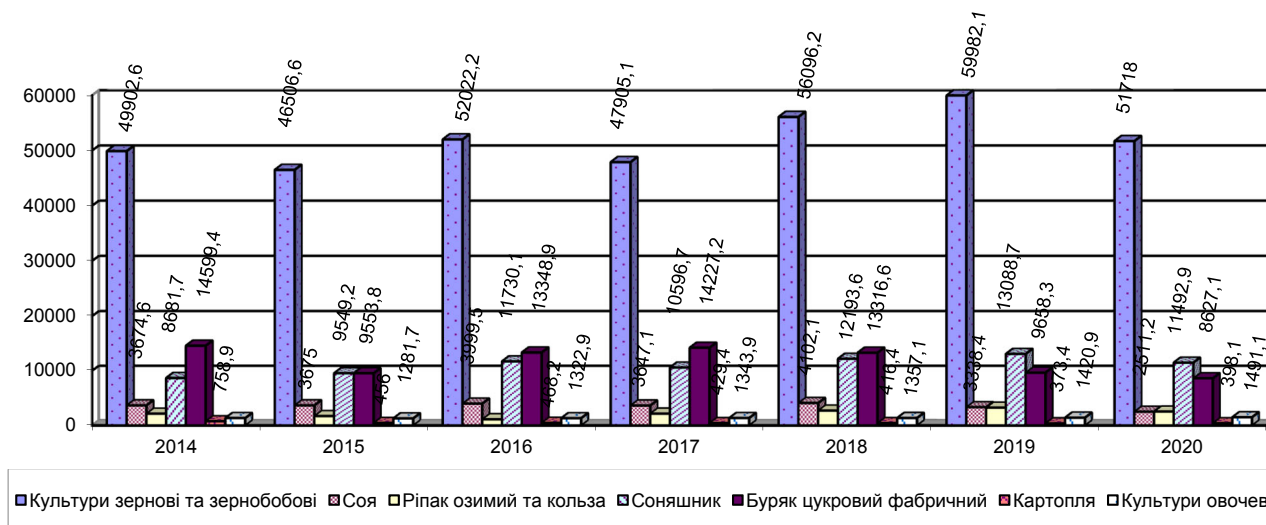


Рис. 2. Виробництво основних видів продукції рослинництва на сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2020 рр., тис т

Джерело: узагальнено автором на підставі [12; 13]

Узагальнюючими чинниками, які формують обсяги виробництва продукції рослинництва, є зібрана площа та врожайність сільськогосподарських культур.

На сільськогосподарських підприємствах України значні за обсягом площі відводяться під зернові й зернобобові культури та соняшник (рис. 3).

Урожайність сільськогосподарських культур значною мірою залежить від природно-кліматичних умов конкретного року (рис. 4).

На сільськогосподарських підприємствах України у динаміці спостерігається скорочення поголів'я великої рогатої худоби (у т. ч. корів), овець та кіз, коней (рис. 5).

Станом на 01.01.2014–01.01.2021 спостерігалися істотні коливання поголів'я птиці свійської всіх видів (рис. 6).

Значний вплив на продуктивність худоби та птиці здійснює кількість використаних кормів та їхня якість. За збалансованих раціонів годівлі та належних умов утримання тварин їхні базові продуктивні якості по-

кращуються. Інформацію щодо кількості кормів, використаних на сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на одну умовну голову великої худоби узагальнено на рис. 7.

Витрати кормів усіх видів на виробництво одиниці продукції тваринництва представлено на рис. 8.

Інформацію щодо продуктивності тварин, які утримуються на сільськогосподарських підприємствах, відображено в табл. 1.

Динаміку обсягів виробництва окремих видів продукції тваринництва узагальнено в табл. 2.

Слід зазначити, що середньооблікова чисельність штатних працівників у сільському господарстві з кожним роком зменшується (рис. 9).

Основною причиною скорочення чисельності штатних працівників є порівняно низький рівень заробітної плати по галузі. Так, у 2020 р. середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника, зайнятого у сільському господарстві, становила 9 734 грн, тоді як у промисловості – 12 759 грн, в оптовій та роздрібній торгівлі, у сфері ремонту ав-

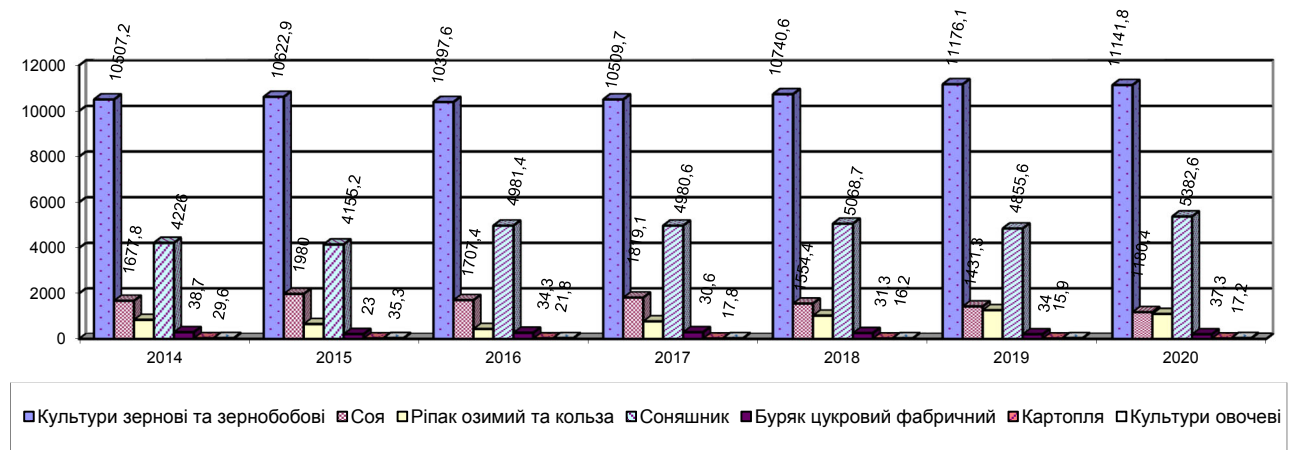


Рис. 3. Площі, з яких було зібрано урожай за основними видами культур на сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2020 рр., тис га

Джерело: узагальнено автором на підставі [12; 13]

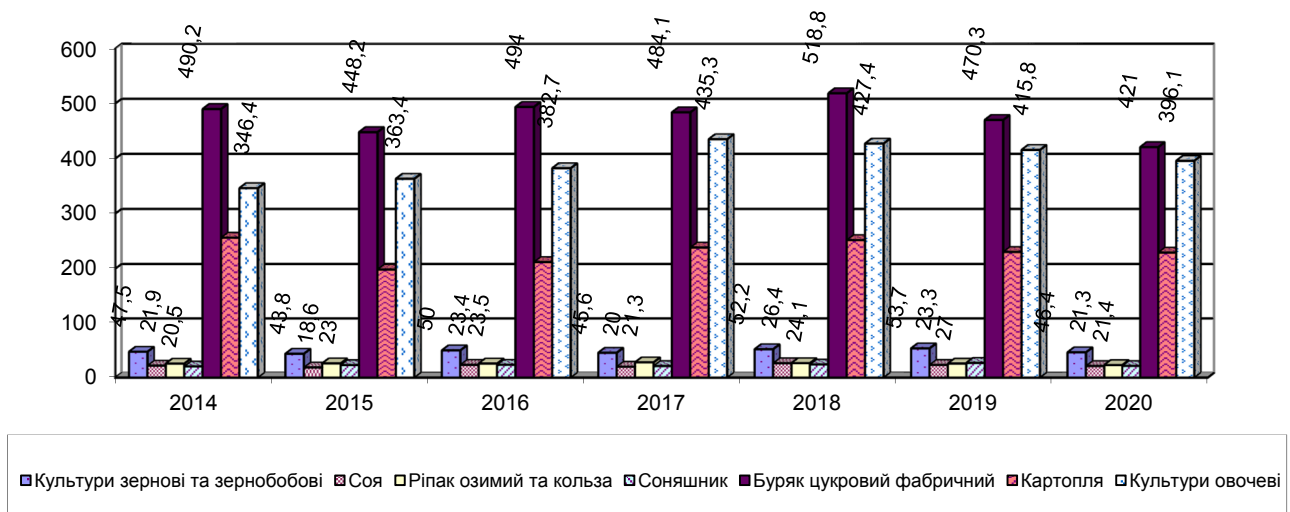


Рис. 4. Динаміка врожайності за основними видами культур на сільськогосподарських підприємствах України за 2014–2020 рр., ц/га

Джерело: узагальнено автором на підставі [12; 13]

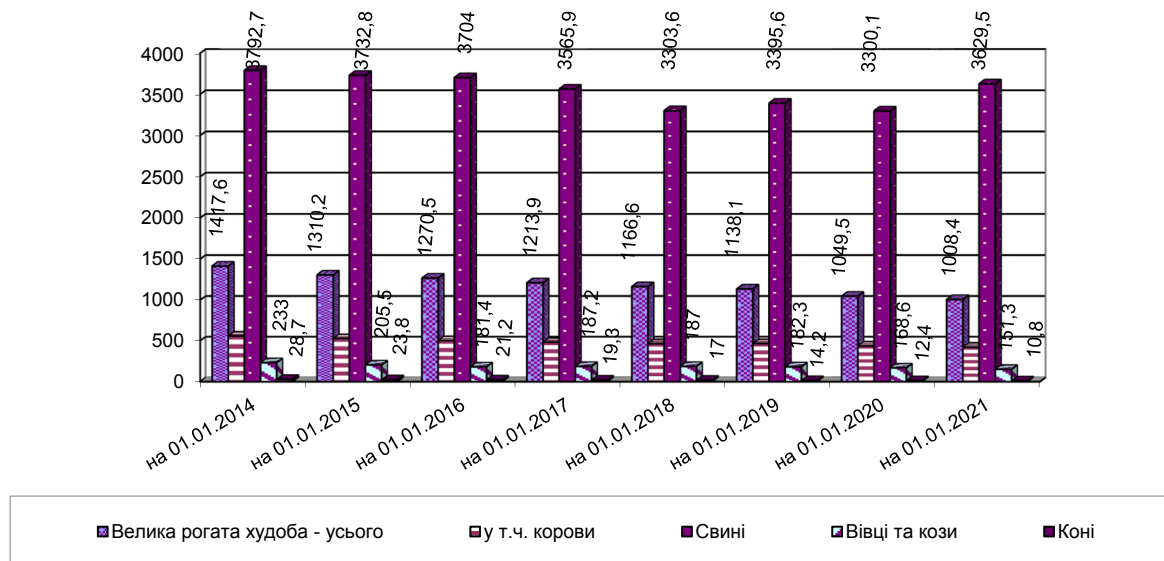


Рис. 5. Поголів'я великої рогатої худоби (у т. ч. корів), свиней, овець та кіз, коней на сільськогосподарських підприємствах України, тис голів

Джерело: узагальнено автором на підставі [14, с. 12; 15, с. 11]

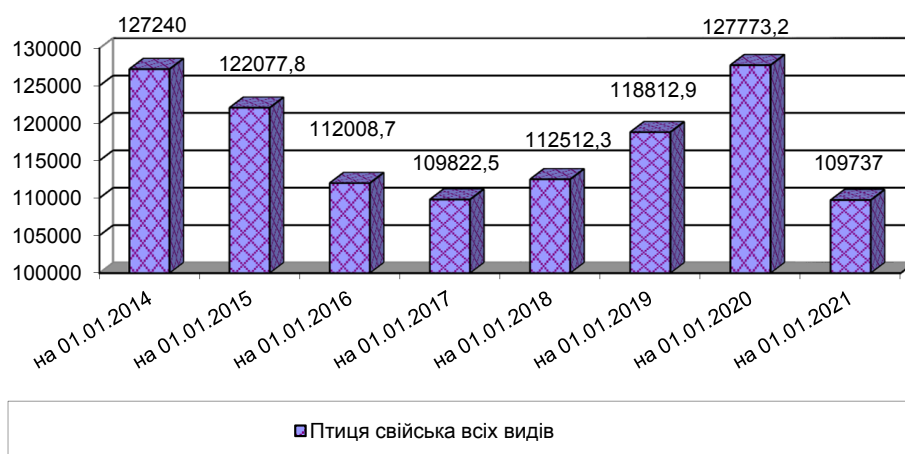


Рис. 6. Поголів'я птиці свійської всіх видів на сільськогосподарських підприємствах України, тис голів

Джерело: узагальнено автором на підставі [14, с. 12; 15, с. 11]



Рис. 7. Витрати кормів усіх видів на одну умовну голову великої худоби на сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2020 рр.

Джерело: узагальнено автором на підставі [14, с. 30; 15, с. 23]

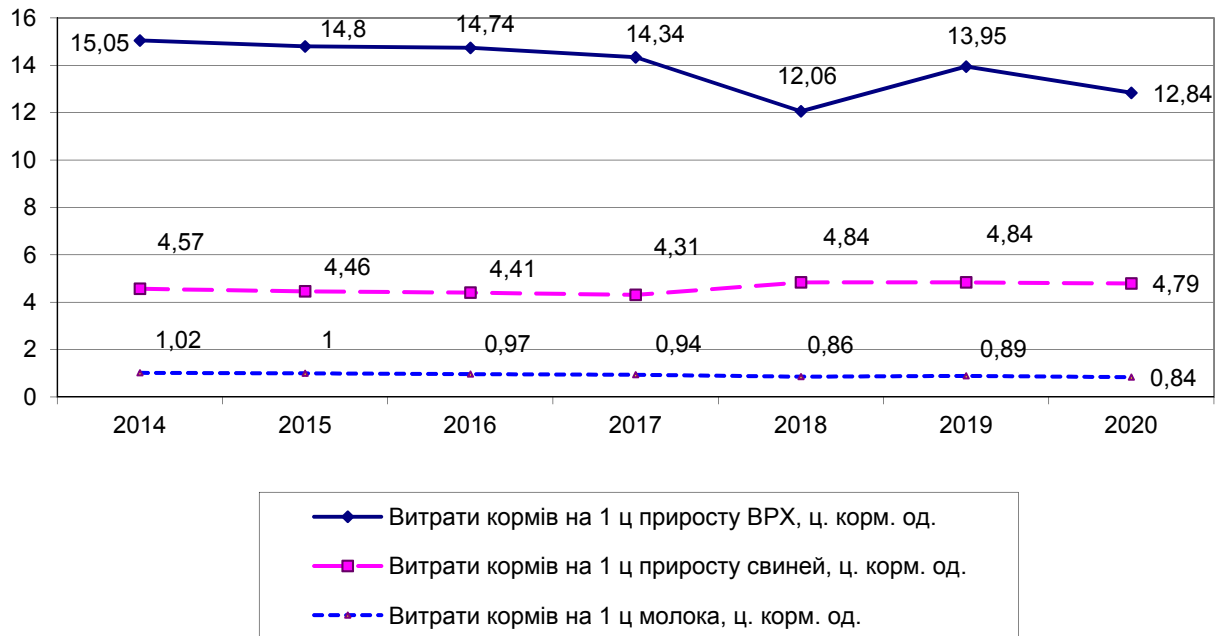


Рис. 8. Витрати кормів усіх видів на 1 ц продукції на сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2020 рр.

Джерело: узагальнено автором на підставі [14, с. 30; 15, с. 23]

Таблиця 1

Продуктивність тварин на сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2020 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Середня жива маса тварин, реалізованих на забій, кг:							
- велика рогата худоба	364	371	365	367	376	387	386
- свині	109	108	107	106	107	109	110
- вівці та кози	32	33	34	36	39	38	40
- коні	346	374	359	400	359	432	386
- птиця свійська всіх видів	2,4	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4
Середній річний удій молока від корови, кг	5027	5352	5643	6025	6190	6101	6634
Середній річний настриг вовни від вівці, кг	1,6	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5

Джерело: узагальнено автором на підставі [14, с. 24, 28; 15, с. 19, 22]

Таблиця 2

Виробництво основних видів продукції тваринництва на сільськогосподарських підприємствах України у 2014–2020 рр.

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Виробництво м'яса у забійній масі, тис т,							
у тому числі:	1451,8	1463,4	1489,9	1483,0	1533,6	1697,9	1704,0
- яловичина	98,4	93,7	99,2	94,8	87,7	101,7	84,8
- свинина	377,0	400,3	397,0	372,6	359,8	384,8	385,1
- баранина та козлятина	0,9	0,6	0,6	0,8	0,9	1,2	1,3
- м'ясо птиці свійської	974,4	967,7	992,4	1014,1	1084,6	1209,7	1232,2
- кролятина	0,7	0,9	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6
- конина	0,4	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Молоко всіх видів, тис т	2647,5	2669,2	2705,6	2765,7	2755,5	2728,6	2761,2
Яйця всіх видів, млн шт.	12536,2	9762,2	8067,6	8365,3	8900,3	9357,6	8913,5
Вовна всіх видів, т	379	314	266	255	236	200	146
Мед, т	982	918	901	847	890	787	655

Джерело: узагальнено автором на підставі [14, с. 20, 26; 15, с. 17, 21]



Рис. 9. Динаміка середньооблікової чисельності штатних працівників у сільському господарстві України за 2014–2020 рр., тис осіб

Джерело: узагальнено автором на підставі [16, с. 61; 17, с. 58]

тотранспортних засобів та мотоциклів – 11 286 грн. Рівень середньомісячної номінальної заробітної плати штатного працівника по Україні становив 11 591 грн [17, с. 66] (рис. 10).

У 2020 р. площа сільськогосподарських угідь в Україні становила 41 310,9 тис га (68,5% загальної площі земель) [17, с. 163]. Високим є рівень розораності ґрунтів (рис. 11).

Важливим складником економічного потенціалу в аграрній сфері є основні засоби. Так, якщо на кінець 2014 р. вартість основних засобів сфери сільського, лісового та рибного господарства України становила 171 392 млн грн, то на кінець 2020 р. – 540 463 млн грн [16, с. 248; 17, с. 225]. Динаміку рівня оновлення та зношуваності основних засобів сфери сільського, лісового та рибного господарства відображено на рис. 12.

Під час здійснення оцінки економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств можуть бути використані три підходи, кожен з яких характеризується власними методами (прийомами, способами). Зокрема, Ю.Ф. Гудзь пропонує поєднувати такі підходи: дохідний (оснований на використанні способів капіталі-

зації та дисконтуванні грошових потоків); витратний (оцінка окремих видів активів із застосуванням методів вартості чистих активів, ліквідаційної вартості); порівняльний (ринковий) (передбачає використання методу галузевих коефіцієнтів тощо) [18, с. 52–53].

Водночас методи оцінки вартості бізнесу слід розглядати у контексті використання складових ресурсного потенціалу. Виходячи із цього, І.Є. Андрющенко під оцінкою економічного потенціалу підприємства пропонує розуміти «визначення величини його економічних ресурсів та економічного результату їх ефективного використання» [19]. Однак в умовах глобалізації та міжнародної інтеграції використання ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу має певні особливості, адже принцип «виробляти більше та дешевше» в період надвиробництва замінив інший принцип – «виробляти стільки ж або навіть менше, але з більшим рівнем ефективності». З урахуванням цього сільськогосподарські товаровиробники повинні здійснювати коригування підходів до вибору методів оцінювання ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу та ведення бізнесу.

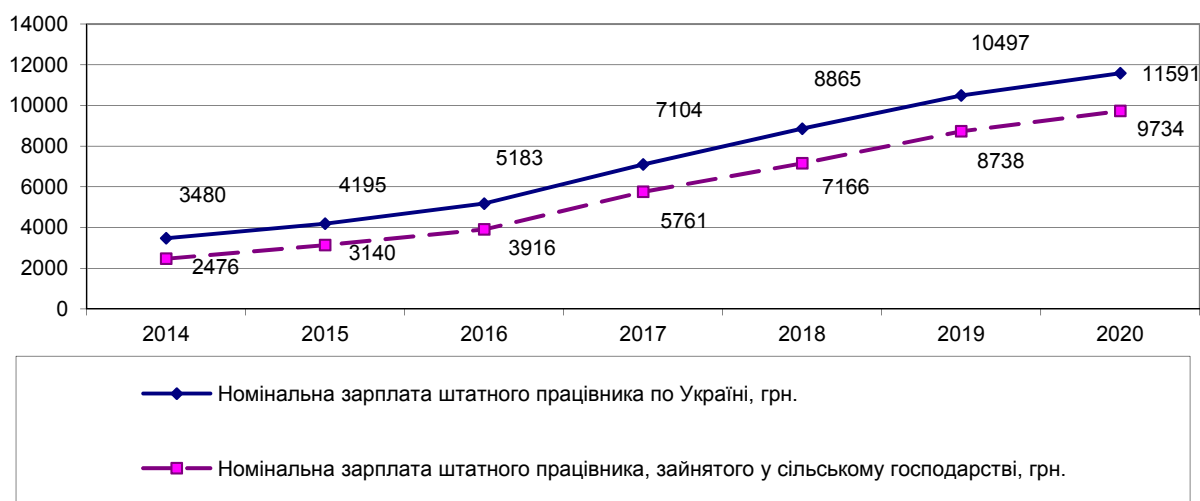


Рис. 10. Динаміка рівня середньомісячної номінальної заробітної плати штатного працівника по Україні та, зокрема, у сільському господарстві

Джерело: узагальнено автором на підставі [16, с. 71; 17, с. 66]

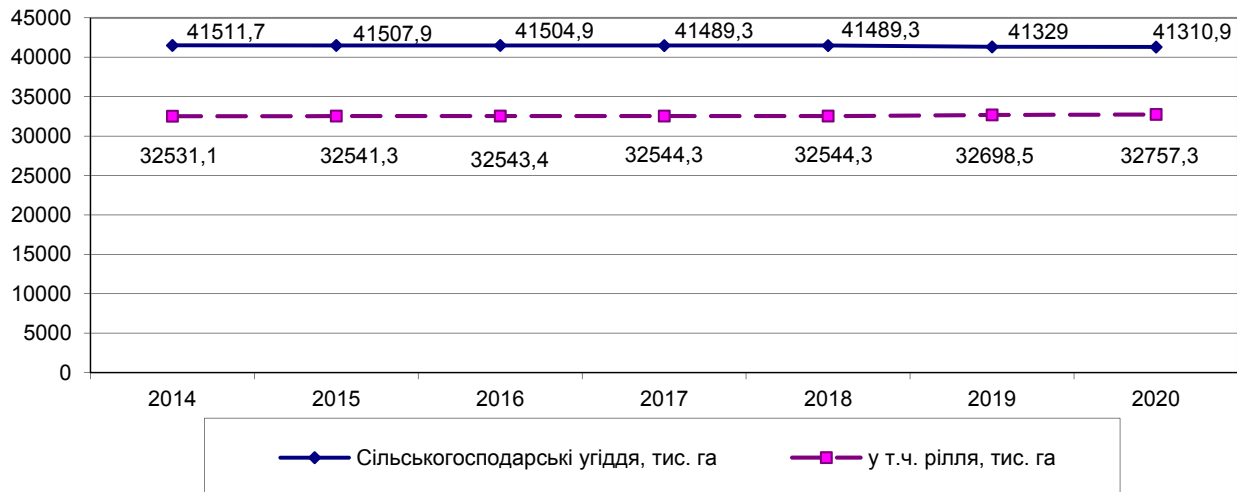


Рис. 11. Площа сільськогосподарських угідь, у т.ч. ріллі в Україні, тис. га

Джерело: узагальнено автором на підставі [16, с. 306; 17, с. 280]

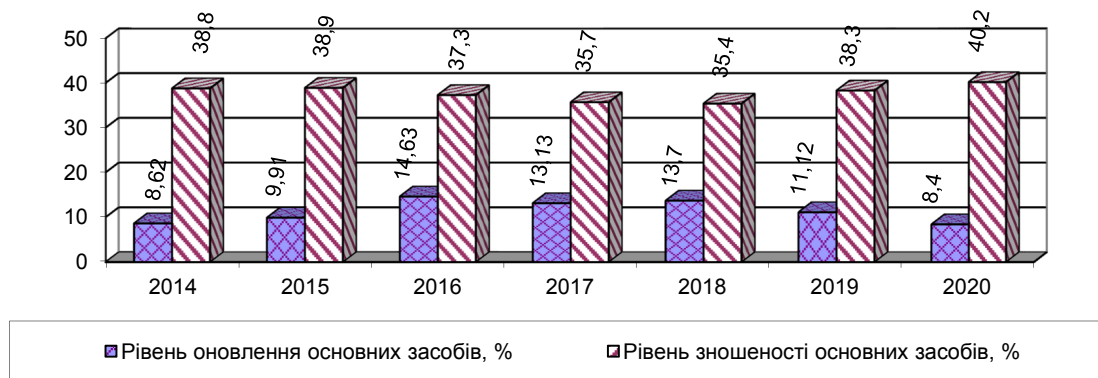


Рис. 12. Рівень оновлення та зношеності основних засобів сфери сільського, лісового та рибного господарства України, %

Джерело: розраховано та узагальнено автором на підставі [16, с. 248–251; 17, с. 225–227]

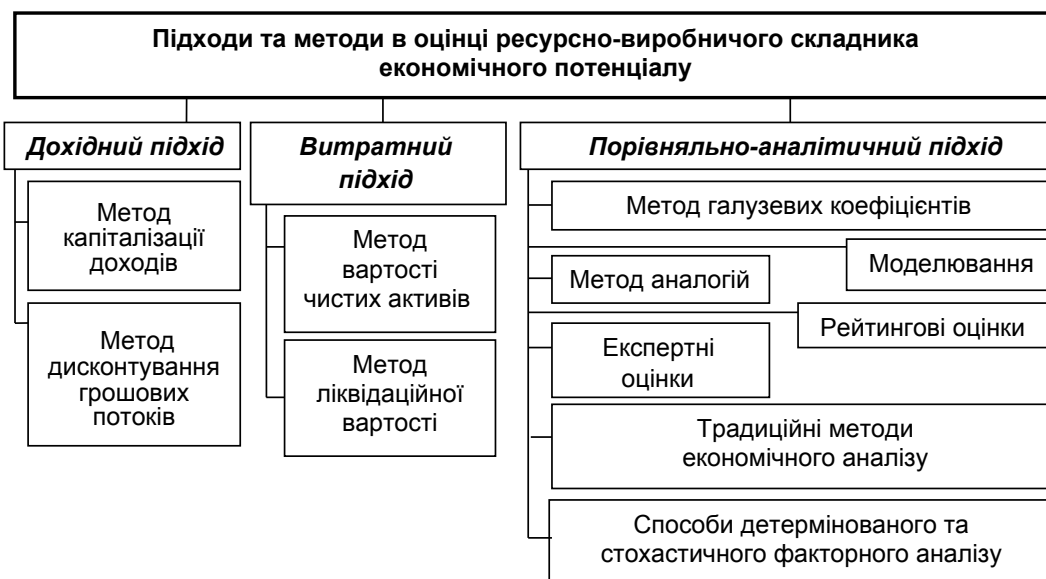


Рис. 13. Методи оцінки ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу, систематизовані у межах дохідного, витратного та порівняльно-аналітичного підходів

Джерело: розроблено автором на підставі [18, с. 52–53; 19]

Отже, основними методами оцінювання ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу є дохідний, витратний та порівняльно-аналітичний (рис. 13).

У процесі практичного застосування методів оцінювання ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сфери аграрного виробництва слід

ураховувати вплив специфічних показників (площі угідь, урожайності сільськогосподарських культур, поголів'я та продуктивності тварин і т. ін.) на формування результатів діяльності підприємств.

На думку автора, у контексті дослідження ресурсно-виробничої компоненти економічного потенціалу доцільно звернути увагу на її матеріально-технічний

Показники оцінки забезпеченості ресурсами та використання ресурсних компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств		
Матеріально-технічний складник та земельні ресурси	Кадровий складник	Фінансовий складник
<ol style="list-style-type: none"> 1. Частка вартості активної частини основних виробничих засобів у загальній вартості основних засобів с/г підприємств, % 2. Рівні зношеності, придатності та оновлення основних засобів с/г підприємств (загальні та за видами основних засобів) (коефіцієнт або %) 3. Кількість тракторів у розрахунку на 100 га с/г угідь, од. 4. Кількість комбайнів (за видами) у розрахунку на 100 га посівної площі відповідних культур, од. 5. Рівні механізації та автоматизації виробничих процесів у галузях с/г (коефіцієнт або %) 6. Фондоозброєність та енергоозброєність праці, тис грн/ос. 7. Фондовіддача/фондомісткість продукції сільського господарства 8. Частка матеріальних витрат у структурі собівартості продукції, % 9. Матеріаловіддача / матеріаломісткість продукції сільського господарства (загалом та за видами продукції) 10. Щільність поголів'я на 100 га с/г угідь, гол. 11. Внесення добрив (органічних, мінеральних) на 1 га ріллі (загалом та за основними с/г культурами) (т, кг) 12. Урожайність с/г культур за видами, ц/га 13. Валовий вихід продукції рослинництва та тваринництва на 100 га с/г угідь, тис. грн. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві, до загальної кількості найманих працівників, % 2. Частка прямих витрат на оплату праці у структурі собівартості продукції, % 3. Середньомісячна заробітна плата штатних працівників с/г підприємств, грн 4. Виробництво с/г продукції у зіставних цінах загалом, у розрізі галузей, а також у натуральних вимірниках за видами продукції на 1 працівника, зайнятого в с/г виробництві чи в окремих галузях (тис. грн., т, ц, кг, тис. шт. / чол.) 5. Трудомісткість виробництва за видами продукції, люд.-год. / т, ц, кг, тис. шт. 6. Коефіцієнти співвідношення темпів зростання продуктивності праці та рівня її оплати у с/г загалом та у розрізі галузей 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Частка інвестицій у сільське господарство в загальному обсязі коштів, інвестованих в економіку країни, % 2. Ланцюгові та базисні індекси зміни обсягу коштів, інвестованих в розвиток с/г підприємств, % 3. Частка збиткових с/г підприємств (за фінансовим результатом до оподаткування), % 4. Фінансовий результат від реалізації окремих видів с/г продукції на 1 грн витрат на виробництво (за видами с/г продукції), грн. 5. Фінансовий результат від операційної діяльності та фінансовий результат до оподаткування на 1 найманого працівника, на 100 га с/г угідь, на 1000 грн. понесених витрат, тис. грн. 6. Рентабельність власного капіталу та активів с/г підприємств, %

Рис. 14. Система показників оцінки забезпеченості ресурсами та використання ресурсних компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

складник та земельні ресурси, а також кадровий та фінансовий складники. З урахуванням цього розроблено систему показників оцінки забезпеченості ресурсами та використання компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств (рис. 14).

Аналіз зазначених показників доцільно проводити як в узагальненому форматі на рівні країни та її регіонів, так і в розрізі суб'єктів аграрного виробництва різних організаційно-правових форм та видів діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. У процесі проведеного дослідження набула подальшого розвитку систематизація методів оцінки ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу в межах дохідного, витратного та порівняльно-аналітичного підходів. Розроблено систему показників для здійснення аналітичної оцінки забезпеченості ресурсами та використання ресурсних компонентів ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Використання результатів даного дослідження сприятиме всебічній оцінці ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств та пошуку резервів щодо його нарощування. Перспективою подальших досліджень є вдосконалення методики аналітичної оцінки ресурсно-виробничого складника економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств шляхом її апробації у практичній площині та забезпечення комплексного підходу до оцінювання економічного потенціалу суб'єктів господарювання сфери агробізнесу.

Бібліографічний список:

1. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография. Сумы : Университетская книга, 2006. 972 с.
2. Васківська К.В., Лозінська Л.Д., Галімуков Ю.О. Економічний потенціал підприємства в умовах змін: суть та характерні особливості. *Ефективна економіка*. 2020. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7858> (дата звернення: 04.01.2022).
3. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник / О.К. Добикіна, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко та ін. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
4. Лепьохіна О.В. Фінансова та економічна взаємозалежність потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 7. С. 127–136.
5. Нусінов В.Я., Шура Н.О. Еволюція наукових поглядів на трактування економічного потенціалу підприємства. *Молодий вчений*. 2016. № 1(28). Ч. 1. С. 128–133.
6. Аверчева Н.О. Напрями підвищення ефективності використання земельних ресурсів. *Таврійський науковий вісник. Серія «Економіка»*. 2020. Вип. 1. С. 54–66.
7. Дідоренко Т.В. Сутність і класифікація матеріально-технічних ресурсів на сільськогосподарських підприємствах за їх призначенням та роллю в процесі виробництва. *Український журнал прикладної економіки*. 2016. Т. 1. № 1. С. 92–99.
8. Єгорова О.В., Дорогань-Писаренко Л.О., Рудич А.І. Аналіз використання основних засобів сільськогосподарських підприємств: галузевий аспект. *Економічний аналіз*. 2016. Т. 26. № 1. С. 106–112.
9. Кустріч Л.О. Формування і розвиток трудового потенціалу сільськогосподарської сфери. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2017. № 6(62). С. 72–78.
10. Мельничук Л.С. Ефективність використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств. *Сталій розвиток економіки*. 2015. № 1(26). С. 135–140.
11. Самайчук С.І. Формування та використання трудового потенціалу сільських територій. *Агросвіт*. 2020. № 4. С. 58–64.
12. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 08.01.2022).
13. Рослинництво України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_rosl_zb.htm (дата звернення: 08.01.2022).
14. Тваринництво України – 2017 : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 165 с.
15. Тваринництво України – 2020 : статистичний збірник. Київ : Державна служба статистики України, 2021. 160 с.
16. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 541 с.
17. Статистичний щорічник України за 2020 рік. Київ : Державна служба статистики України, 2021. 455 с.
18. Гудзь Ю.Ф. Методичні підходи до оцінки економічного потенціалу переробних підприємств АПК. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент»*. 2016. Вип. 15. С. 52–57.
19. Андрющенко І.Є. Методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу промислових підприємств. *Ефективна економіка*. 2012. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1239> (дата звернення: 05.01.2022).

References:

1. Balackij O.F. (2006) *Ekonomicheskij potencial administrativnyh i proizvodstvennyh sistem* [The Economic Potential of Administrative and Industrial Systems]. Sumy: Universitetskaya kniga. (in Russian)
2. Vasjkivjska K.V., Lozinska L.D., Ghalimuk Ju.O. (2020) Ekonomichnyj potencial pidpryjemstva v umovakh zmin: sutj ta kharakterni osoblyvosti [Economic potential of the enterprise in the conditions of changes: essence and characteristic features]. *Efficient economy* (electronic journal), no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7858> (accessed 04 January 2022).
3. Dobykina O.K., Ryzhykov V.S., Kasjanjuk S.V., Kokotko M.Je., Kostenko T.D., Gherasymov A.A. (2007) *Potencial pidpryjemstva: formuvannja ta ocinka* [Enterprise potential: formation and evaluation]. Kyiv: Centr uchbovoho literatury. (in Ukrainian)
4. Lepjokhina O.V. (2010) Finansova ta ekonomichna vzajemozalezhnistj potencialu pidpryjemstva [Financial and economic interdependence of enterprise potential]. *Current economic problems*, no. 7, pp. 127–136.
5. Nusinov V.Ja., Shura N.O. (2016) Evoljucija naukovykh pohljadiv na traktuvannja ekonomichnogho potencialu pidpryjemstva [Evolution of scientific views on the interpretation of the economic potential of the enterprise]. *Young scientist*, vol. 1, no. 1(28), pp. 128–133.
6. Averteva N.O. (2020) Naprjamy pidvyshhennja efektyvnosti vykorystannja zemeljnykh resursiv [Directions for improving the efficiency of land use]. *Taurian Scientific Bulletin. Series: Economics*, no. 1, pp. 54–66.
7. Didorenko T.V. (2016) Sutnistj i klasyfikacija materialjno-tekhnichnykh resursiv na siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstvakh za jikh pryznachennjam ta rollju v procesi vyrobnyctva [The essence and classification of material and technical resources in agricultural enterprises for their purpose and role in the production process]. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, vol. 1, no. 1, pp. 92–99.
8. Jeghorova O.V., Doroghanj-Pysarenko L.O., Rudych A.I. (2016) Analiz vykorystannja osnovnykh zasobiv siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv: ghaluzevyj aspekt

- [Analysis of the use of fixed assets of agricultural enterprises: sectoral aspect]. *Economic analysis*, vol. 26, no. 1, pp. 106–112.
9. Kustrich L.O. (2017) Formuvannja i rozvytok trudovogho potencialu sil'sjkozhospodarskoji sfery [Formation and development of labor potential of the agricultural sphere]. *Problems of system approach in economics*, no. 6(62), pp. 72–78.
 10. Melnychuk L.S. (2015) Efektyvnistj vykorystannja zemel'nykh resursiv sil'sjkozhospodarskykh pidpryjemstv [Efficiency of land resources use of agricultural enterprises]. *Sustainable economic development*, no. 1(26), pp. 135–140.
 11. Samajchuk S.I. (2020) Formuvannja ta vykorystannja trudovogho potencialu sil'sjkykh terytorij [Formation and use of labor potential of rural areas]. *Agrosvit*, no. 4, pp. 58–64.
 12. Oficijnyj sajт derzhavnoji sluzhby statystyky Ukrainy [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 08 January 2022).
 13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). *Roslynnytvo Ukrainy: statystychnyj zbirnyk* [Crop production of Ukraine: statistical collection]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_rosl_zb.htm (accessed 08 January 2022).
 14. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). *Tvarynnytvo Ukrainy – 2017: statystychnyj zbirnyk* [Livestock of Ukraine – 2017: statistical collection]. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
 15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021). *Tvarynnytvo Ukrainy – 2020: statystychnyj zbirnyk* [Livestock of Ukraine – 2020: statistical collection]. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
 16. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). *Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2017 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017]. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
 17. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2021). *Statystychnyj shhorichnyk Ukrainy za 2020 rik* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2020]. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
 18. Ghudzj Ju.F. (2016) Metodychni pidkhody do ocinky ekonomichnogho potencialu pererobnykh pidpryjemstv APK [Methodical approaches to assessing the economic potential of agro-industrial enterprises]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Economics and Management Series*, no. 15, pp. 52–57.
 19. Andrijushenko I.Je. (2012) Metodychni pidkhody do ocinjuvannja ekonomichnogho potencialu promyslovykh pidpryjemstv [Methodical approaches to assessing the economic potential of industrial enterprises]. *Efficient economy* (electronic journal), no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1239> (accessed 05 January 2022).

УДК 657

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-24>

Шаповал О.А.

кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України

Крамаренко К.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та військового господарства
Національної академії Національної гвардії України

Shapoval Olena

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Management and Military Management,
The National Academy of the National Guard of Ukraine

Kramarenko Katerina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at the Department of Management and Military Management,
The National Academy of the National Guard of Ukraine

ТЕОРЕТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ЯК РЕГЛАМЕНТОВАНОГО ЗАСОБУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THEORETICAL FEATURES OF AUDIT AS A REGULATED MEANS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY

У статті розглянуто теоретичні особливості аудиту як регламентованого засобу фінансово-господарської діяльності. Проаналізовано чинники, що забезпечують достовірність інформації про фінансовий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання, а саме обґрунтованість формування та послідовність застосування положень облікової політики, що визначає значимість реалізації контрольних та аналітичних можливостей бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту. Визначено поняття «аудиторська перевірка» та чотири основні підходи до розроблення методики аудиту. Детально розглянуто конкретні методи та прийоми, що застосовуються у процесі аудиторської перевірки. Надано та досконало охарактеризовано методи проведення аудиту, такі як суцільна, вибіркова, комбінована, документальна та фактична перевірки. Надано пропозиції щодо детальної перевірки відображення у бухгалтерському обліку оборотів та сальдо за рахунками.

Ключові слова: аудит, контроль, бухгалтерський облік, облікова політика, звітність.

В статье рассмотрены теоретические особенности аудита как регламентированного средства финансово-хозяйственной деятельности. Проанализированы факторы, обеспечивающие достоверность информации о финансовом состоянии и результатах деятельности хозяйствующих субъектов, а именно обоснованность формирования и последовательность применения положений учетной политики, что определяет значимость реализации контрольных и аналитических возможностей бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита. Определены понятие «аудиторская проверка» и четыре основных подхода к разработке методики аудита. Подробно рассмотрены конкретные методы и приемы, применяемые в процессе аудиторской проверки. Представлены и досконально охарактеризованы методы проведения аудита, такие как сплошная, выборочная, комбинированная, документальная и фактическая проверки. Даны предложения по детальной проверке отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам.

Ключевые слова: аудит, контроль, бухгалтерский учет, учетная политика, отчетность.

This article considers the theoretical features of audit as a regulated means of financial and economic activities. The factors that ensure the reliability of information about the financial condition and performance of economic entities, namely the validity of the formation and sequence of application of accounting policies, which determines the importance of implementing control and analytical capabilities of accounting, economic analysis and audit.

The concepts of "audit" and four main approaches to the development of audit methodology are defined. Specific methods and techniques used in the audit process are discussed in detail. The methods of conducting the audit, such as continuous, selective, combined, documentary and factual inspections, are provided and thoroughly described. Suggestions for a detailed verification of the reflection in the accounting of turnover and account balance are provided. Currently, in the theory and practice of audit, the most pressing issues are to ensure the quality of audit services. Despite numerous developments in the main provisions of the audit, it should be noted that the relationship between the information presented in the financial (accounting) statements and accounting policies, which meet the requirements of timely formation of economic information, its reliability, accessibility and usefulness to users. In addition, due attention is not paid to the sectoral specifics of the activities of audited persons. The method of audit allows you to organize a quality audit at the optimal cost and time to conduct it. This technique is a trade secret of the audit organization, so this issue is not disclosed in foreign literature. The methodology of a particular audit is also influenced by the qualifications of the auditor, work experience, the degree of detail of internal standards, and so on. The scientific principles of preparation of financial statements in accordance with international standards of financial reporting and its audit are constantly evolving, as the regulatory framework for accounting and auditing changes. The current dynamic stage of improving accounting, financial reporting and auditing in our country requires a fuller adaptation of international standards of financial reporting and auditing to the specifics of various domestic economic entities.

Keywords: audit, control, accounting, accounting policy, reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Найважливішими чинниками, що забезпечують достовірність інформації про фінансовий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання, виступають обґрунтованість формування та послідовність застосування положень облікової політики, що визначає значимість реалізації контрольних та аналітичних можливостей бухгалтерського обліку, економічного аналізу та аудиту. Процедура формування, повнота та якість даних визначаються ефективністю застосовуваної облікової політики, яка є значним об'єктом аудиту фінансової (бухгалтерської) звітності.

Сьогодні у теорії та практиці аудиту найбільш актуальними є проблеми забезпечення якості аудиторських послуг. Незважаючи на численні розробки основних положень аудиту, слід констатувати, що не враховано взаємозв'язок між інформацією, представленою у фінансовій (бухгалтерській) звітності, та обліковою політикою, у якій реалізуються вимоги своєчасного формування економічної інформації, її достовірності, доступності та корисності для користувачів. Окрім того, не приділяється належної уваги галузевій специфіці діяльності аудованих осіб.

У зв'язку із цим важливість розроблення методичного забезпечення аудиту облікової політики, необхідність обґрунтування та впровадження його у практику зовнішнього та внутрішнього контролю очевидні [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням організації і методики проведення аудиту приділено увагу в багатьох дослідженнях провідних науковців України, але, незважаючи на це, існує ціла низка наукових проблем, які залишилися малодослідженими або взагалі поза сферою наукових розробок. Вагомий внесок у розвиток вітчизняної системи бухгалтерської звітності та її аудиту зробили вітчизняні автори Ф.Ф. Бутинець, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, Н.М. Ткаченко. Із зарубіжних фахівців найбільш відомі Д. Александер, М. Беніс, А. Бриттон, Ф. Дефліз, Г. Дженик, Р. Монтгомері, Д. Стоун. Але, незважаючи на такий значний обсяг робіт, питання теоретичних аспектів аудиту постійно потребує роз'яснень і уточнень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В умовах сьогодення наукові основи складання фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності та її аудиторської перевірки знаходяться у безперервному розвитку під впливом регулярних змін нормативно-правової бази регулювання обліку й аудиту. Нинішній динамічний період реформування бухгалтерського обліку, фінансової звітності та її аудиту в нашій країні потребує більш ретельної адаптації міжнародних стандартів фінансової звітності та її аудита до специфічних умов діяльності різноманітних вітчизняних господарюючих суб'єктів. Це в сукупності визначає актуальність формування цілісної концепції розвитку обліку, фінансової звітності та її аудита на нинішньому етапі розвитку української економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є дослідження теоретичних особливостей аудиту як регламентованого засобу фінансово-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Методика аудиторської перевірки (англ. auditing procedure) – послідовність та основні етапи проведення аудиторської перевірки, визначення джерел отримання інформації, необхідної для підготовки аудиторського висновку, відбір та послідовність застосування аналітичних процедур із метою вибору аудиторських доказів та їх відображення в аудиторських документах.

Методика аудиторської перевірки дає змогу організувати якісну перевірку за оптимальних витрат і часу на її проведення. Ця методика є комерційною таємницею аудиторської організації, тому це питання не розкривається у зарубіжній літературі. На методику конкретної аудиторської перевірки також впливають кваліфікація аудитора, досвід роботи, ступінь деталізації внутрішньофірмових стандартів тощо [2].

Першим кроком проведення аудиту є саме вибір аудитора. Економічні суб'єкти, фінансова звітність яких підлягає обов'язковому аудиту, перш ніж звертатися з офіційною пропозицією проведення аудиту, здійснюють вибір аудиторської організації.

Виділяють чотири основні підходи до розроблення методики аудиту:

1) Бухгалтерський підхід полягає у розробленні елементів перевірки за різними розділами бухгалтерського обліку, наприклад аудиторська перевірка обліку касових операцій, обліку розрахунків із персоналом з оплати праці, обліку розрахунків із підзвітними особами тощо.

Положення, що застосовуються під час аудиторської перевірки за рахунками бухгалтерського обліку у тому чи іншому наборі, виступають складовими частинами загальної методики проведення обов'язкового аудиту. У стандартах аудиторської діяльності вони мають назву методик перевірки оборотів та сальдо за рахунками бухгалтерського обліку.

2) Юридичний підхід передбачає розроблення положень щодо перевірки різних аспектів складених документів та виконаних операцій організації з юридичного погляду. У деяких випадках такі положення перетинаються з бухгалтерськими, але мають на увазі глибше вивчення правового боку відображення господарської діяльності економічного суб'єкта в обліку. Юридичний підхід можна використовувати під час проведення аудиторської перевірки статутного капіталу, він включає експертизу правильності і повноти формування статутного капіталу, а також порядок перевірки правильності відображення в обліку розрахунків із засновниками.

Експертиза укладених економічним суб'єктом господарських договорів на відповідність чинному законодавству та експертиза дотримання економічним суб'єктом трудового законодавства також належать до цього типу методик аудиту. У правилах (стандартах) аудиторської діяльності такі методики називають методиками перевірки засобів контролю.

3) Галуzeвий підхід передбачає розроблення методики проведення аудиту економічних суб'єктів залежно від виду їхньої діяльності та галузевої приналежності. За приклади таких методик можна взяти методики аудиту будівельних організацій, сільськогосподарських підприємств, підприємств торгівлі, банків, страхових організацій, інвестиційних компаній. У них ураховуються особливості перевірки складу витрат на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг), організації управлінського обліку та ін.

4) Спеціальний підхід передбачає розроблення методики перевірки груп економічних суб'єктів, які мають загальні спеціальні ознаки (структуру управління, структуру капіталу, чисельність працівників, організаційно-правову форму, податковий режим тощо) [4].

Із використанням перелічених підходів доцільно приймати сучасні інструментальні засоби: тести, таблиці, анкети, опитувальні листи, що полегшують роботу аудиторів і помічників.

Під час розгляду понять «методи» і «прийоми» маються на увазі способи або система дій, що застосовуються для виконання аудиторської перевірки. Аудиторські фірми (індивідуальні аудитори) самостійно вибирають прийоми та методи своєї роботи. Таке право міститься у Законі про аудиторську діяльність. Найбільш широко під час аудиторської перевірки застосовуються вибіркові методи та тесту-

вання. Конкретні методи та прийоми, що застосовуються у процесі аудиторської перевірки, мають бути відображені у робочих документах аудитора.

За методом проведення аудиторська перевірка може бути суцільною, вибірковою, комбінованою, документальною, фактичною [5].

Суцільна перевірка передбачає детальне вивчення всієї сукупності первинної бухгалтерської документації, реєстрів аналітичного та синтетичного обліку, змісту бухгалтерської звітності.

У результаті аудиторської перевірки суцільним шляхом дані первинних документів зіставляються зі змістом реєстрів аналітичного обліку (особових рахунків). Потім установлюється відповідність даних аналітичного обліку оборотам та залишкам за рахунками синтетичного обліку. Перевіряється правильність відображення залишків за синтетичними рахунками на звітні дати у відповідних статтях балансу.

Вибіркова перевірка дає змогу отримати досить точні дані про сукупність, що перевіряється, за її відносно малою частиною. Під час вибіркової перевірки аудитор перевіряє документацію бухгалтерського обліку організації не суцільним порядком, а вибірково, дотримуючись вимог відповідного правила (стандарту) аудиторської діяльності.

Вибірка має бути репрезентативною, тобто представницькою. Для цього можна використовувати один із таких методів:

- випадковий відбір – проводиться за таблицею випадкових чисел;

- систематичний відбір – елементи відбираються через постійний інтервал, починаючи з випадково вибраного числа. Інтервал будується на певному числі елементів сукупності (наприклад, вивчення кожного 20-го документа з усіх документів цієї категорії) або на вартісній їх оцінці (наприклад, відбирається той елемент, що становить сальдо або оборот, на який припадає кожен наступний мільйон гривень у сукупній вартості елемента);

- комбінований відбір – являє собою комбінацію різних методів випадкового та систематичного відбору [6].

Аудиторській організації необхідно щодо обсягу вибірки встановити допустимий ризик вибірки, прорахувати допустимі й очікувані помилки, відбити у робочій документації всі стадії проведення вибірки та аналіз її результатів.

Комбінована перевірка передбачає поєднання методів суцільної та вибіркової перевірок.

Методом суцільної перевірки проводиться аудит нечисленних операцій, пов'язаних із високим ризиком. За приклад таких операцій можна взяти валютні операції, операції з фондовими цінностями, інші.

Методом вибіркової перевірки проводиться аудит операцій, обсяг яких є досить великим. До таких операцій належать, наприклад, касові, розрахункові, господарські та ін.

Документальна (камеральна) перевірка – перевірка, обмежена вивченням документів бухгалтерського обліку (первинних та зведених) та бухгалтерської або податкової звітності економічного суб'єкта. Подібна перевірка не передбачає проведення інвентаризації, усного опитування персоналу керівництва

організації, що перевіряється, вона здійснюється, як правило, без виходу на об'єкт, що перевіряється.

Фактична перевірка здійснюється з виходом на об'єкт, що перевіряється, або в організацію, що аудидується.

Документальна та фактична перевірки можуть бути як суцільними, так і вибірковими чи комбінованими [7].

Методика детальної перевірки відображення у бухгалтерському обліку оборотів та сальдо за рахунками повинна розроблятися за єдиною (типовою) схемою, що включає: 1) перелік нормативних документів, що регулюють порядок відображення господарських операцій за конкретним бухгалтерським рахунком; 2) опис альтернативних облікових рішень, вибір яких надано економічному суб'єкту нормативними документами; 3) склад первинних документів за рахунком (розділом обліку); 4) реєстри аналітичного обліку за рахунком; 5) реєстри синтетичного обліку за рахунком; 6) бухгалтерську звітність, у якій відображено розділ (ділянка, бухгалтерський рахунок); 7) класифікатор можливих порушень у розділі (дільниці, бухгалтерському рахунку); 8) перелік типових порушень у розділі (дільниці, бухгалтерському рахунку); 9) перелік питань щодо типових опитувань на етапі планування аудиторської перевірки; 10) перелік аудиторських процедур, що застосовуються під час перевірки оборотів та залишків за рахунком; 11) послідовність виконання аудиторських процедур; 12) особливості проведення аудиту за умов використання персональних комп'ютерів (ПК); 13) застосування методів економічного аналізу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, запропонована структура методики детальної перевірки правильності відображення у бухгалтерському обліку обіг та сальдо за рахунками може використовуватися для розроблення внутрішніх стандартів аудиторських організацій та індивідуальних аудиторів за розділами та рахунками бухгалтерського обліку. Наявність таких стандартів полегшує роботу аудиторів, забезпечує високу якість наданих аудиторських послуг, дає змогу здійснювати перевірку якості діяльності аудиторської організації і навіть захищати інтереси окремих аудиторів.

Збираючи аудиторські докази, аудитор може застосувати одну чи кілька процедур незалежно від того, скільки господарських операцій перевіряється.

Бібліографічний список:

1. Артюх О.В. Принципи контролю: проблематика визначення. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 6(1). С. 20–25.
2. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку : підручник. Житомир : ЖТІ, 2000. 344 с.
3. Лядова Ю.О. Класифікація державного аудиту як складової державного фінансового контролю. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4(20). С. 27–32.
4. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Організація і методика аудиту : навчальний посібник. Київ : Каравела, 2004. 568 с.
5. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підручник. Київ : Алерта, 2011. 976 с.
6. Коцєруба Н.В. Організація і планування аудиту фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 29(2). С. 108–112.
7. Аудит : підручник / за заг. ред. проф. О.А. Петрик. Київ : КНЕУ, 2015. 498 с.

References:

1. Artyukh O.V. (2016) Pryntsypy kontrolyu: problematyka vyznachennya [Principles of Control: Problems of Definition] *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsional'noho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo* [Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy]. Vol. 6(1), pp. 20–25. (in Ukrainian)
2. Butynec F.F. (2000). *Teoriya bukhgalterskogo obliku* [Accounting theory]. Zhytomyr: ZhTI. (in Ukrainian)
3. Ljadova Ju.O. (2015) Klyasyfikacija derzhavnogho audytu yak skladovoi derzhavnogho finansovogho kontrolju [Classification of public audit as a component of public financial control]. *Ekonomika: realiji chasu*, no. 4(20), pp. 27–32. (in Ukrainian)
4. Kulakovska L.P., Picha Yu.V. (2004). *Orhanizatsiya i metodyka audytu* [Organization and methodology of audit]. Kyiv: Karavela. (in Ukrainian)
5. Tkachenko H.M. (2011) *Bukhgalterskyj finansovyj oblik, opodatkuvannja i zvitnistj: pidruchnyk* [Financial accounting, taxation and reporting: textbook]. Alerta. (in Ukrainian)
6. Kotseruba N.V. (2018) Orhanizatsiia i planuvannia audytu finansovoi stiikosti ta platospromozhnosti pidpriemstva [Organization and planning of audit of financial sustainability and planned capacity of the enterprise]. *Prychornomorski ekonomichni studii* [Black Sea Economic Studies], no. 29(2), pp. 108–112. (in Ukrainian)
7. Petryk O.A., Zotov V.O., Kudrytskyi B.V. et al. (2015) *Audyt* [Audit]. O.A. Petryk (Ed.). Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

УДК 657.6

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-25>

Шмиголь Н.М.

доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Запорізька політехніка»

Трохимець О.І.

доктор економічних наук, професор,
Класичний приватний університет

Shmygol Nadiia

Doctor of Economic Sciences, Professor,
National University «Zaporizhzhia Politechnic»

Trokhymets Olena

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Classic Private University

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МІНІМІЗАЦІЇ АУДИТОРСЬКИХ РИЗИКІВ СЛУЖБАМИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF MINIMIZING AUDIT RISKS BY INTERNAL AUDIT SERVICES

В статті представлено огляд підходів до оцінювання аудиторських ризиків службами внутрішнього аудиту, та аналіз напрямів їх мінімізації. Було встановлено, що попередня й остаточна оцінки аудиторського ризику в цілому та його компонентів можуть істотно відрізнятися друг від друга. Більше того, при аудиторській перевірці службами внутрішнього аудиту зміни в судженні про величину окремих компонентів аудиторського ризику можуть змінюватися кілька разів протягом періоду перевірки, по мірі одержання додаткових даних. Тому автори статті обґрунтували пропозицію щодо складання програми перевірки після здійснення тестування, що дозволить складати програму перевірки на підставі реальних даних про стан середовища внутрішнього контролю, скоротити витрати праці при внесенні змін у перевірку, підвищить якість перевірки.

Ключові слова: аудиторський ризик, внутрішній аудит, мінімізація ризиків, служби внутрішнього аудиту.

В статье представлен обзор подходов к оценке аудиторских рисков службами внутреннего аудита и анализ направленный их минимизации. Было установлено, что предварительная и окончательная оценки аудиторского риска в целом и их компонентов могут существенно отличаться друг от друга. Более того, при аудиторской проверке службами внутреннего аудита изменения в суждении о величине отдельных компонентов аудиторского риска могут изменяться несколько раз в течение периода проверки по мере получения дополнительных данных. Поэтому авторы статьи обосновали предложение по составлению программы проверки после осуществления тестирования, что позволит составлять программу проверки на основании реальных данных о состоянии среды внутреннего контроля, сократить затраты труда при внесении изменений в проверку, повысит качество проверки.

Ключевые слова: аудиторский риск, внутренний аудит, минимизация рисков, службы внутреннего аудита.

The article presents an overview of approaches to assessing audit risks by internal audit services, and an analysis of ways to minimize them. It was found that the preliminary and final assessments of audit risk in general and its components are significantly differing. Moreover, in an audit by internal audit services, changes in judgment about the amount of individual components of audit risk can change several times during the audit period as additional information becomes available. But taking this into account this moment it will be allow more accurately assess the components of audit risk and develop certain recommendations to minimize it. The author's proved that for internal audit services in developing measures to minimize audit risks, it is first necessary to answer the question of the rationality of risk assessment at the planning stage, if the judgment about it would be changed during the audit. A change in the audit risk assessment necessitates changes in the Audit Plan and Program. Therefore, the authors of the article made a proposal to compile a verification program after testing. For this, testing should be the first step of the audit. In other words, we propose to make changes in the sequence of actions of the auditor during the audit: first assess the risk (this may mean an audit of cash, banking transactions and settlements with accountable

persons), and only then draw up an audit program. The author's proposed improvement of the audit risk assessment methodology which will allow compiling an audit program based on real data on the state of the internal control environment, to reduce labour costs when making changes to the audit procedure. These recommendations will improve the quality of the test, because any changes to the program during the test are less reasonable than the program developed on the basis of actually confirmed numerical data and as a whole.

Keywords: audit risk, internal audit, risk minimization, internal audit services.

Постановка проблеми. В сучасний період господарювання кардинально змінилася роль обліку й звітності в управлінні на всіх його ланках в тому числі у функціонуванні всього господарського механізму. Нова суспільна значимість даних обліку робить надзвичайно важливим забезпечення довіри до них у суспільстві. Головним інструментом забезпечення цієї суспільної довіри є аудит. На сьогодні ж, життєвою потребою для аудиторів є уміння оцінювати види ризиків, з якими вони зіштовхуються у своїй роботі. Треба особливо підкреслити, що оцінка ризику – ядро сучасного імовірнісного підходу до аудита. Він рекомендований основними професійними організаціями й прийнятий провідними установами, що проводять як внутрішній так і зовнішній аудит [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мінімізація аудиторського ризику є одним з найважливіших завдань оцінки й моделювання аудиторського ризику, це пояснює широку зацікавленість серед науковців цією проблемою. Так, дослідженням методів мінімізації аудиторських ризиків займалися наступні вчені: Бардаш С., Шерстюк О. [2], Бондар М. [3], Дорош Н. [4], Каменська Т. [5], Сисоєва І., Загородній А., Пилипенко Л., Томілін О., Балащук О. [6] та багато інших. Втім, перш за все, слід зауважити, що праці науковців присвячені проблемам оцінки й моделювання аудиторського ризику, переважно в напрямку обґрунтування прийнятих значень аудиторського ризику, які дозволять ефективно й грамотно провести кожну конкретну перевірку. На нашу думку слід також приділити увагу послідовності процесу управління мінімізацією аудиторських ризиків.

Мета даного дослідження. Мінімізація аудиторського ризику – складний, багатокроковий процес. Науковці у своїх працях постійно відзначають, що попередня й остаточна оцінки аудиторського ризику в цілому та його компонентів можуть істотно відрізнятися друг від друга. Більше того, при аудиторській перевірці службами внутрішнього аудиту зміни в судженні про величину окремих компонентів аудиторського ризику можуть змінюватися кілька разів протягом періоду перевірки, по мірі одержання додаткових даних. Але врахування даного моменту дозволить більш точно оцінити компоненти аудиторського ризику та розробити певні рекомендації для його мінімізації. Саме це й є метою даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для служб внутрішнього аудита при розробці заходів мінімізації аудиторських ризиків перш за все виникає питання: а чи раціонально взагалі оцінювати ризик на етапі планування, якщо судження про нього буде змінюватись в ході перевірки, у зв'язку із чим необхідно буде вносити зміни в План і Програму перевірки.

Для відповіді на це питання варто зупинитися на наслідках зміни в судженні про величину аудитор-

ського ризику. Для цього спробуємо коротко викласти основні загальноприйняті наслідки оцінки окремих компонентів аудиторського ризику за їх впливом на План і Програму перевірки [1].

Судження про внутрішній (невід'ємний) ризик оцінюється службами внутрішнього аудиту суб'єктивно на етапі планування аудиторської перевірки й протягом перевірки, як правило, не змінюється. Судження про ризик контролю протягом перевірки може мінятися неодноразово.

Ризик невиявлення також може мінятися, наприклад, при зміні обсягу вибірки у результаті зміни програми перевірки. При постійному прийнятному ризику, ризик невиявлення може змінитися при зміні судження про контрольний ризик, що потребуватиме зміни обсягу вибірок. Із двох компонентів аудиторського ризику, що міняються протягом перевірки, першорядне значення має ризик контролю, тому що ризик невиявлення міняється через зміну судження про ризик контролю. У практиці аудита прийняті наступні наслідки оцінки ризику контролю (рис. 1) [1].

Зі схеми видно вплив судження про ризик контролю на План й Програму перевірки: при низькому ризику контролю аудитор відмовляється від поглиблених перевірок за суттю, проводячи перевірку в основному із застосуванням аналітичних процедур; при високому ризику контролю аудитор відмовляється від тестування методів контролю й зосереджує зусилля на проведенні поглиблених перевірок за суттю.

У зазначеній схемі, однак, є одна практична не погодженість (при традиційних способах оцінки ризику): судження про ризик контролю як про максимальний здійснене суб'єктивно (тести не проведені, у зв'язку із чим вірогідність такої оцінки викликає деякі сумніви), а рішення про подальші дії вже прийнято. На щастя, це не позначиться на якості й глибині перевірки, однак може привести до необґрунтованого завищення працезатрат на її здійснення.

Адже, фактично, судження про ризик контролю впливає, в основному, на обсяг тестування й обсяг поглиблених перевірок за суттю.

Якщо розглянути дану схему не для трьох випадків величини контрольного ризику, а для будь-якої величини контрольного ризику, зміна судження про ризик контролю може відбутися як убик збільшення, так й убик зменшення величини ризику. Відповідно, і наслідку цих змін будуть різні.

Для того, щоб уникнути «зациклення» своїх дій, аудитор може відійти від формального, заснованого на моделі (рис. 2) підходу й не проводити додаткове тестування [1].

Однак у випадку, якщо нова оцінка контрольного ризику якісно відрізняється від попередньої (відповідно до якої й був визначений первісний обсяг тестування) убик зменшення (наприклад, спочатку ризик



Рис. 1. Наслідки оцінки ризику засобів контролю

Джерело: узагальнено автором на основі [1]



Рис. 2. Наслідки зміни судження про ризик контролю

Джерело: узагальнено автором на основі [1]

контролю був визначений як нижче середнього, а за результатами тестів оцінений як низький), аудитор повинен провести додаткові тести для підтвердження результатів первісного тестування. Тільки після цього аудитор може зменшити обсяг поглиблених перевірок.

Як видно зі сказаного, результатом зміни судження про ризик контролю можуть бути як збільшення обсягу поглиблених перевірок за суттю (при збільшенні P_K), так і зменшення обсягу перевірок за суттю й проведення додаткового тестування (при зниженні P_K).

За результатами вищезазначеного нами вноситься пропозиція: складання програми перевірки може здійснюватися після тестування. Для цього тестування повинне бути першим етапом аудиторської перевірки. Інакше кажучи, нами пропонується внести зміни в послідовність дій аудитора при проведенні перевірки: спочатку оцінюється ризик (це може

означати проведення перевірки касових, банківських операцій і розрахунків з підзвітними особами), а тільки потім складається програма перевірки.

Вищезазначене дозволить: складати програму перевірки на підставі реальних даних про стан середовища внутрішнього контролю, скоротити працевитрати на внесення змін у перевірку, підвищити якість перевірки (тому що будь-які внесення змін у програму в ході перевірки носять менш обґрунтований характер, чим програма, розроблена на основі фактично підтверджених числових даних й як єдине ціле).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. За результатами дослідження певних аспектів мінімізації аудиторських ризиків службами внутрішнього аудиту можна виокремити наступні загальні принципи оцінки: оцінка аудиторського ризику і його компонентів повинна проводитися раціонально (не слід оцінювати аудиторський

ризик у сегменті при проведенні суцільної перевірки цього сегмента), оцінка аудиторського ризику являє собою багатокроковий процес, що перебуває у взаємозв'язку як з рівнем істотності, так і з формою аудиторського висновку, оцінка й моделювання аудиторського ризику не повинні мати на меті скорочення обсягу перевірки, завжди краще знизити підсумкове значення аудиторського ризику, чим скоротити обсяг вибіркової перевірки (наприклад, по результаті тестування, тестування повинне виступати першим етапом аудиторської перевірки. Дотримання цих принципів дозволить скласти програму перевірки на підставі реальних даних про стан середовища внутрішнього контролю, скоротити працевитрати на внесення змін у перевірку та підвищити якість самої перевірки.

Бібліографічний список:

1. Череп А.В., Шмиголь Н.М. Аудиторский риск: оценка, моделирование, управление : монография. Запорожье : Дикое Поле, 2009.
2. Бардаш С.В., Шерстюк О.Л. Ідентифікація чинників, що впливають на рівень аудиторського ризику. *Международный научный журнал "Интернаука"*. 2017. № 2 (24). 2 т. С. 54–60.
3. Бондар М.І. Аудит в АПК : навчальний посібник. Київ : Київський національний торгово-економічний університет, 2003. 188 с
4. Дорош Н.І. Оцінювання ризиків при проведенні аудиту. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2017. № 4. С. 40–46.
5. Каменська Т.О. Ризики в аудиті та їх оцінка. *Статистика України*. 2015. № 2. С. 43–45.
6. Sysoieva, I., Zagorodniy, A., Pylypenko, L., Tomilin, O., Balaziuk, O., & Pohrishchuk, O. (2021). Analysis of potential risks of audit of agricultural enterprises. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 7(1868-2021-1008), 164–191.

References:

1. Cherep A., & Shmygol N. (2009). Audit risk: assessment, modeling, management: monograph. Zaporozhye: Wild Field.
2. Bardash, S.V., & Sherstiuk, O.L. (2017). Identifikatsiia chynnykiv, shcho vplyvaiut na riven audytorskoho ryzyku [Identification of factors affecting the level of audit risk]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka" – International Scientific Magazine "Internet Science"*, 2 (24), 2, 54–60 [in Ukrainian].
3. Bondar, M.I. (2003). *Audyt v APK [Audit in AIC]*. Kyiv: Kyivskyi natsionalnyi torhovo-ekonomichnyi universytet [in Ukrainian].
4. Dorosh, N.I. (2017). Otsiniuvannia ryzykiv pry provedenni audytu [Estimation of risk in the audit]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu – Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*, 4, 40–46 [in Ukrainian].
5. Kamenska, T.O. (2015). Ryzyky v audyti ta yikh otsinka [Audit risks and their estimations]. *Statystyka Ukrainy – Statistics of Ukrainian*, 2, 43–45 [in Ukrainian].
6. Sysoieva, I., Zagorodniy, A., Pylypenko, L., Tomilin, O., Balaziuk, O., & Pohrishchuk, O. (2021). Analysis of potential risks of audit of agricultural enterprises. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 7(1868-2021-1008), 164–191.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.9+351

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2022-1-26>

Петрик І.В.

доктор філософії з економіки,
асистент кафедри загального менеджменту
Навчально-наукового інституту управління
Маріупольського державного університету

Божко П.В.

студентка
Навчально-наукового інституту управління
Маріупольського державного університету

Толстікова Т.С.

студентка
Навчально-наукового інституту управління
Маріупольського державного університету

Petryk Iryna

Doctor of Philosophy in Economics,
Assistant at the Department of General Management
Educational and Scientific Institute of Management
Mariupol State University

Bozhko Polina

Student,
Educational and Scientific Institute of Management
Mariupol State University

Tolstikova Tamila

Student,
Educational and Scientific Institute of Management
Mariupol State University

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН У СВІТІ

THE PECULIARITIES OF THE DEVELOPMENT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE WORLD

У статті досліджуються особливості розвитку технології блокчейн у різних країнах світу, у тому числі в Україні. Визначено головні етапи розвитку блокчейн. Установлено чинники, які впливають на розвиток блокчейн-проектів та смарт-контрактів. Досліджено особливості правового регулювання ринку криптовалют у світі. Проаналізовано країни з найкращими умовами прийняття криптовалют за індексом регуляції, політичного, правового та інфраструктурного середовища. Установлено країни, середовище яких сприяє розвитку блокчейн та які є нейтральними. Досліджено країни, населення яких є лідерами за власністю криптовалют. Виявлено, що Україна має значний потенціал розвитку та впровадження технології блокчейн у головні системи життєдіяльності країни, що дасть змогу підвищити її конкурентоспроможність, а також пришвидшити перехід до інноваційно-цифрової економіки.

Ключові слова: цифрові технології, інноваційний розвиток, цифрова економіка, блокчейн, блокчейн-проект, смарт-контракт, біткоїн.

В статье исследуются особенности развития технологии блокчейн в разных странах мира, в том числе в Украине. Определены главные этапы развития блокчейна. Установлены факторы, влияющие на развитие блокчейн-проектов и смарт-контрактов. Исследованы особенности правового регулирования

рынка криптовалют в мире. Проанализированы страны с лучшими условиями принятия криптовалют по индексу регуляции, политической, правовой и инфраструктурной среде. Установлены страны, среда которых способствует развитию блокчейн и которые являются нейтральными. Исследованы страны, население которых являются лидерами по собственности криптовалюты. Установлено, что Украина имеет значительный потенциал развития и внедрения технологии блокчейн в главные системы жизнедеятельности страны, что позволит повысить ее конкурентоспособность, а также ускорить переход к инновационно-цифровой экономике.

Ключевые слова: цифровые технологии, инновационное развитие, цифровая экономика, блокчейн, блокчейн-проект, смарт-контракт, биткоин.

The experience of countries with developed economies proves that it is possible to achieve competitive positions only through the introduction of innovations into the main systems of the country's life. So, one of the main innovative technologies of the 4th Industrial Revolution is the blockchain. This technology appeared in 2008 and has become widespread in many countries of the world, including Ukraine. For our country, which has chosen the innovative digital path of development as a strategic goal, it is extremely important to use blockchain technology in various industries and spheres of the economy. Therefore, the theoretical substantiation of blockchain technology, research of its features, as well as the impact on various industries and spheres of the economy is expedient and timely. The article examines the features of the development of blockchain technology in different countries of the world, including Ukraine. The main features of blockchain technology, in particular, transparency, stability, independence, have been investigated. A characteristic was given to them. The main stages of blockchain development have been identified. It has been established that the evolutionary development of blockchain technology has influenced the creation of blockchain projects and smart contracts in many countries. The factors influencing the development of blockchain projects and smart contracts have been identified. The features of the legal regulation of the cryptocurrency market in the world have been investigated. It has been established that each country has its own peculiarities of legal regulation of digital assets. The countries with the best conditions for accepting cryptocurrencies were analyzed according to the regulation index, political, legal and infrastructural environment. Countries have been identified whose environment is conducive to the development of blockchain and which are neutral. The countries of the population of which are leaders in cryptocurrency ownership have been investigated. It has been found that blockchain is used in areas such as tracking cash flows; making payments and providing financial services; identity management; signing contracts and settling disputes; establishing interaction with customers. However, in addition to the listed areas, blockchain technologies can be used in others, in particular, in the mining and metallurgical industry, mechanical engineering, chemical and light industry, agriculture, etc. It has been established that Ukraine has significant potential for the development and implementation of blockchain technology in the main life systems of the country, which will increase its competitiveness, as well as accelerate the transition to an innovative digital economy.

Keywords: digital technologies, innovative development, digital economy, blockchain, blockchain project, smart contract, bitcoin.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з головних технологій Четвертої промислової революції, яка свідчить про значний науково-технічний прогрес, є блокчейн – використання розподілених реєстрів. Зазначена технологія стала одним із каталізаторів розвитку світової економіки та набула широкого розповсюдження в багатьох галузях та сферах життєдіяльності країн. За прогнозами Всесвітнього економічного форуму [1], більшість технологій Четвертої промислової революції, зокрема блокчейн, стануть повсякденними в суспільному житті, а за даними аналітиків [2], використання блокчейн забезпечить зростання світової економіки на 1,7 трлн дол. до 2030 р. Україні, яка знаходиться на периферії інноваційного розвитку, вкрай необхідно застосовувати зазначену технологію та інтегрувати її в різноманітні галузі та сфери економіки, що дасть змогу не лише підвищити конкурентоспроможність країни, а й перейти на інноваційно-цифровий шлях розвитку. Із цього погляду існує нагальна потреба в теоретичному обґрунтуванні технології блокчейн, дослідженні її особливостей, а також впливу на різні галузі та сфери економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вивченню технології блокчейн

приділяють увагу багато вітчизняних дослідників: К. Докуніна [3], О. Солодовнік [3], які досліджували сутність та перспективи її використання в системі державних фінансів; О. Усатенко [4], А. Макурін [4], котрі вивчали особливості ведення бухгалтерського обліку на основі блокчейн із метою бережливого виробництва; В. Койбічук [5], М. Рожкова [5], які зосереджували увагу на застосуванні технології блокчейн у діяльності світових підприємств; І. Давидова [6], Н. Ющенко [7] досліджували розвиток технології блокчейн в Україні та світі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз сучасних наукових публікацій за темою дослідження вказує на зростаючий інтерес до впровадження технології блокчейн у багатьох країнах світу. Беручи до уваги швидкі та динамічні зміни, які відбуваються з її розвитком, існує низка відкритих питань та недоліків, котрі потребують термінового вирішення, зокрема у сфері правового регулювання, створенні сприятливого інфраструктурного та політичного середовища, а також встановленні сучасних тенденцій та особливостей розвитку в різних країнах світу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у встановленні сучасних тенденцій розвитку цифрових технологій, зокрема блокчейн, у різних країнах світу, у тому числі і в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток економіки України на інноваційних засадах є пріоритетним завданням, що підтверджується прийнятими стратегіями на державному та регіональному рівнях, зокрема Стратегією інноваційного розвитку України на період до 2030 р. [8], Стратегією сталого розвитку України до 2030 р. [9]. Результатом реалізації стратегії [8] стане не лише збільшення кількості суб'єктів господарювання, що займаються науково-технічними розробками, прикладними та фундаментальними дослідженнями, а й упровадження інновацій у всі галузі та сфери економіки країни. У зв'язку із цим дослідження сучасних технологій, здатних покращити економічний розвиток країни, їх інтеграція у головні сфери життєдіяльності є доцільним та своєчасним завданням.

Однією з інноваційних технологій, яка набула широкого розповсюдження у світі та використовується в різних ланках економіки, є блокчейн. У зв'язку з тим, що зазначена технологія є новою, у науковій літературі існує не так багато її визначень.

Отже, блокчейн – цифрова база даних, що містить інформацію (наприклад, записи фінансових транзакцій), яку можна одночасно та спільно використовувати у великій децентралізованій загальнодоступній мережі; технологія, яка використовується для створення бази даних; технологія, що лежить в основі біткоїна та інших віртуальних валют; відкритий розподілений реєстр, який може записувати транзакції між двома сторонами ефективно, надійно та постійно [10].

Блокчейн – це система, у якій запис транзакцій, здійснених у біткоїнах або іншій криптовалюти, ведеться на кількох комп'ютерах, пов'язаних в одnorанговій мережі [11].

Таким чином, блокчейн – це ефективна, сучасна та надійна технологія завдяки якій створюються необхідні бази даних та відбувається запис відповідних транзакцій у загальнодоступній мережі.

Створення технології блокчейн датується 2008 р. після опублікування статті Satoshi Nakamoto «Bitcoin:

a peer-to-peer electronic cash system» [12], проте в науковій літературі виділяють і низку інших нововведень, які вважаються посередниками розвитку зазначеної технології, зокрема формування мережі peer-to-peer (P2P) та введення шифрів PKI та PGP. Відобразимо основні етапи розвитку блокчейн-технології (рис. 1).

Рис. 1 свідчить, що еволюційний розвиток технології блокчейн вплинув на створення блокчейн-проектів та смарт-контрактів у багатьох країнах світу. У зв'язку із цим доцільно проаналізувати рейтинг країн із найкращими умовами щодо розвитку таких проектів та контрактів (табл. 1).

Таким чином, для успішного розвитку блокчейн-технологій повинні бути створені сприятливі умови в країні, зокрема політичне, правове та інфраструктурне середовище. Дані, відображені в табл. 1, свідчать, що лідером серед країн щодо розвитку технології блокчейн є Естонія; Австралія та Сінгапур посіли друге та третє місця відповідно. Україна в зазначеному рейтингу знаходиться на 23-му місці, стан її ринкового середовища щодо розвитку цифрових технологій є нейтральним, проте це не завадило нашій країні посісти четверте місце в рейтингу з використання криптовалюти (рис. 2).

Отже, за даними Global Crypto Adoption Index (рис. 2), Україна увійшла до п'ятірки лідерів серед країн, які мають найвищий рівень прийняття криптовалюти. Очолили рейтинг В'єтнам, Індія та Пакистан, які посіли перше, друге та третє місця відповідно. Під час обчислення індексу не враховували обсяги транзакцій на рівні державних інститутів, які переміщують найбільші суми криптовалюти, адже не в усіх країнах створено для цього відповідні законодавчі умови. Таким чином, під час складання рейтингу враховували лише обсяги транзакцій серед населення, їх індивідуальні заощадження, що свідчить про об'єктивність отриманих результатів.

До головних особливостей технології блокчейн відносять прозорість (зберігає дані про весь перелік проведених операцій у системі), стабільність (не дає



Рис. 1. Головні етапи розвитку технології блокчейн

Джерело: складено авторами на основі [12; 13]

Таблиця 1

Рейтинг країн із найкращими умовами розвитку блокчейн у 2019 р.

Країна	Індекс політичного середовища	Індекс правового середовища	Індекс інфраструктурного середовища	Індекс регуляції	Місце країни	Характеристика умов в країні
Естонія	7	7,20	9,31	8,84	1	Сприяють розвитку
Австралія	7	6,89	9,58	7,82	2	Сприяють розвитку
Сінгапур	7	6,40	9,70	7,70	3	Сприяють розвитку
Японія	7	5,53	9,17	7,23	4	Сприяють розвитку
Великобританія	7	5,27	9,67	7,31	5	Сприяють розвитку
Швейцарія	6	6,35	9,04	7,13	6	Сприяють розвитку
Німеччина	6	6,02	9,35	7,12	7	Сприяють розвитку
Швеція	5	6,24	9,55	6,93	8	Сприяють розвитку
Данія	6	4,90	9,86	6,92	9	Сприяють розвитку
Корея	7	3,42	9,77	6,73	10	Сприяють розвитку
Іспанія	7	3,85	9,05	6,63	11	Сприяють розвитку
Канада	7	3,65	9,09	6,58	12	Сприяють розвитку
Білорусь	7	3,95	8,51	6,49	13	Сприяють розвитку
Ісландія	5	4,81	9,08	6,30	14	Сприяють розвитку
США	6	2,56	9,56	6,04	15	Нейтральні до розвитку
Північна Африка	7	2,95	7,37	5,77	16	Нейтральні до розвитку
Аргентина	6	3,92	7,37	5,76	17	Нейтральні до розвитку
Російська Федерація	6	2,00	8,72	5,57	18	Нейтральні до розвитку
Казахстан	6	2,04	8,51	5,52	19	Нейтральні до розвитку
Туреччина	7	1,51	7,88	5,46	20	Нейтральні до розвитку
Китай	6	1,75	7,49	5,08	21	Нейтральні до розвитку
Індія	7	1,30	6,61	4,97	22	Нейтральні до розвитку
Україна	6	1,25	7,17	4,81	23	Нейтральні до розвитку

Джерело: складено авторами на основі [14]

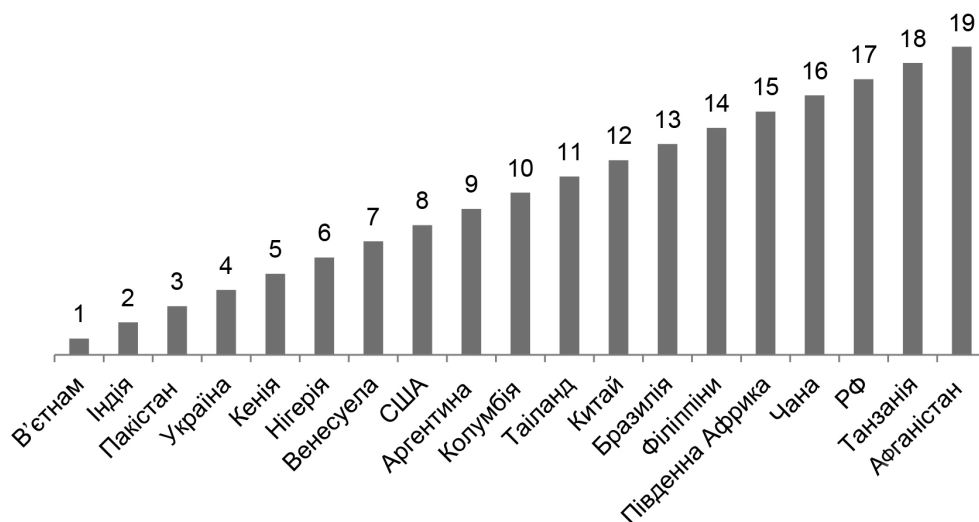


Рис. 2. Рейтинг країн за Глобальним індексом прийняття криптовалют (червень 2020 р. – липень 2021 р.)

Джерело: складено авторами на основі [15]

змоги видаляти чи замінювати інформацію в тій чи іншій операції), незалежність (зберігання інформації відбувається на безлічі комп'ютерів – учасників мережі, а не на одному центральному сервері).

Розуміючи важливість розвитку нематеріальних активів, які виражаються в електронній формі, в Україні було прийнято Закон «Про віртуальні активи» від 08.09.2021 [16], який передбачає врегулювання правовідносин у сфері обігу таких активів, визна-

чає державну політику, повноваження щодо їх обігу, встановлює принципи регулювання, засади міжнародного співробітництва та ін. Прийняття Закону свідчить про легалізацію криптовалют в нашій державі та необхідність розвитку технології блокчейн. Проаналізуємо особливості правового регулювання ринку криптовалют у світі (табл. 2).

Дані, відображені в табл. 2, свідчать, що в кожній країні існують свої особливості правового регулю-

Таблиця 2

Особливості правового регулювання ринку криптовалют у світі (станом на 09.09.2021)

Країни	Характеристика	Кількість крипто-банкоматів, од.
Бангладеш	Заборонено обіг криптовалют	-
Білорусь	Дозволено операції з криптовалютами, які не оподатковуються (майнінг, обмін, купівля...)	-
Болгарія	Визнано фінансовим активом. Обмін та продаж обкладається 10%-м податком	13
Болівія	Заборонено обіг криптовалют	-
Велика Британія	Не визнано легальним засобом платежу. Криптовалютні біржі та обмінники підлягають держреєстрації. Операції з криптовалютами підлягають оподаткуванню на рівні з іноземними валютами	144
Індонезія	Не визнано легальним засобом платежу	-
Іспанія	Визнано електронним засобом платежу. Суб'єкти, які займаються майнінгом, зобов'язані реєструватися як підприємці та сплачувати податок на прибуток. Операції з криптовалютами звільнені від ПДВ	146
Італія	Не визнано легальним засобом платежу. Дозволено здійснювати операції щодо обміну з криптовалютами	53
Киргизстан	Не визнано легальним засобом платежу	-
Китай	Визнано товаром. Заборонено операції для фінансових компаній	-
Литва	Не визнано легальним засобом платежу	77
Німеччина	Не визнано легальним засобом платежу. Покупки звільняються від оподаткування	61
Польща	Дозволено операції з криптовалютами (майнінг, купівля, продаж). Постачальники віртуальних активів підлягають держреєстрації	77
Румунія	Не визнано легальним засобом платежу	-
Російська Федерація	Визнано легальним засобом платежу (заощадження та інвестиції). Дозволено здійснювати майнінг, купівлю, продаж та інші операції. Заборонено на території країни оплачувати товари та послуги	50
Сальвадор	Визнано законним платіжним засобом. Під час обміну звільняються від податку на приріст капіталу	-
Сінгапур	Визнано цінними паперами та товаром	9
США	Визнано цінними паперами (цифрова форма). Використовуються як засіб обміну, одиниця обліку, засіб накопичення. Операції з криптовалютами оподатковуються податком на доходи фізосіб або податком на приріст капіталу	22917
Україна	Віртуальні активи визначатимуться оборотоздатною цінністю. Дозволено операції з криптовалютою (майнінг, обмін, купівля, продаж, зберігання на спеціальних гаманцях, передача у спадок). Операції з криптовалютою не оподатковуються	24
Фінляндія	Визнано фінансовим інструментом. Операції з криптовалютами звільнені від ПДВ	16
Хорватія	Не визнано легальним засобом платежу. Дозволено обіг	11
Швейцарія	Визнано фінансовим активом (прирівняно до іноземних валют). Операції з криптовалютами звільнені від ПДВ, але обкладаються податком на майно	-
Швеція	Не визнано легальним засобом платежу. Майнінг обкладається податком на прибутки від трудової діяльності або податком на прибуток від підприємництва. Операції з криптовалютами звільнені від ПДВ	-
Японія	Визнано легальним засобом платежу (обороноздатна цінність). Криптовалютні компанії оплачують податок від продажу	-

Джерело: складено авторами на основі [17]

вання цифрових активів. Так, Сальвадор став першою державою у світі, яка визнала біткоїн офіційним засобом платежу нарівні зі звичайною валютою, проте є країни, які не визнають криптовалюту легальним засобом платежу (Хорватія, Киргизстан, Індонезія, Литва). Заборонено здійснювати обіг цифрових активів у Болівії та Бангладеш. Слід зазначити, що за показником встановлення криптобанкоматів лідером є США, їх кількість становить 86% від загальної кількості у світі. На другому місці знаходиться Канада. Незважаючи на те що офіційним засобом платежу в

багатьох країнах залишається їхня власна валюта, кількість власників криптовалют з кожним роком зростає (табл. 3).

Дані, відображені в табл. 3, свідчать, що за кількістю населення, яке є власниками цифрових активів, лідерами є Індія, США та Росія, Україна посіла 9-е місце, що є доволі вагомим. Водночас якщо проаналізувати структуру населення, яке є власниками криптовалют, то лідерами є вже інші країни: Україна – перше місце, адже 12,7% населення країни є власниками цифрових активів; Російська Федерація посіла друге

Таблиця 3

Кількість власників криптовалюти, млн осіб (станом на 13.10.2021)

Країна	Кількість власників, млн осіб	Місце країни	Країна	Кількість власників, млн осіб	Місце країни
Індія	100,7	1	Кенія	4,6	10
США	27,5	2	Філіппіни	4,4	11
РФ	17,4	3	ПАР	4,2	12
Нігерія	13,0	4	Бангладеш	3,7	13
Бразилія	10,4	5	Таїланд	3,6	14
Пакистан	9,1	6	Велика Британія	3,4	15
Індонезія	7,3	7	Мексика	3,2	16
В'єтнам	6,0	8	Колумбія	3,1	17
Україна	5,6	9	Венесуела	2,9	18

Джерело: складено авторами на основі [18]

місце з питомою вагою 11,9%; Венесуела – третє місце (10,3%), Сінгапур зайняв четверте місце з показником 9%; Кенія посіла п'яте місце (8,5%).

За даними дослідників [17], у 39 країнах світу цифровими активами володіють від 2% до 5% населення, зокрема у Великій Британії, Білорусі, Канаді, Німеччині, Польщі. Від 1% до 2% населення володіють криптовалютою у 73 країнах світу, до яких відносять Францію, Швейцарію, Японію, Нову Зеландію.

За даними PricewaterhouseCoopers [2], станом на 2020 р. блокчейн-технології віднайшли найбільш широке використання в таких сферах, як відстеження грошових потоків; здійснення платежів та надання фінансових послуг; керування ідентифікацією; підписання контрактів та врегулювання спірних питань; налагодження взаємодії з клієнтами. Проте окрім перелічених сфер, блокчейн-технології можуть використовуватися й у інших, зокрема у гірничодобувній і металургійній промисловості, машинобудуванні, хімічній та легкій промисловості, сільському господарстві тощо. На думку аналітиків, найвигодніше застосовувати блокчейн у сфері державного управління, освітньому секторі та охороні здоров'я. За оцінкою [2], до 2030 р. приріст доходів у цих сферах становитиме 28,5 млрд дол., що в результаті також принесе користь оптовій та роздрібній торгівлі, комунікаційним компаніям та ЗМІ, а також ширшому спектру бізнес-послуг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок. Отже, технологія блокчейн набула широкого розповсюдження в багатьох країнах світу, у тому числі в Україні. Блокчейн-технологія може бути використана майже в усіх сферах, даючи змогу скоротити не лише вартість транзакцій, а й збільшити прозорість та довіру до системи, скоротити витрати на процеси або співробітників. Для успішного розвитку технології блокчейн повинні бути створені сприятливі умови, зокрема політичне, правове та інфраструктурне середовище. Розуміючи важливість розвитку нематеріальних активів, які виражаються в електронній формі, в Україні було прийнято Закон «Про віртуальні активи», який передбачає врегулювання правовідносин у сфері обігу таких активів, визначає державну політику, повноваження щодо їх обігу, встановлює принципи регулювання,

засади міжнародного співробітництва та ін. Прийняття Закону свідчить про легалізацію криптовалюти в нашій державі та необхідність розвитку технології блокчейн. Проте є країни, які забороняють обіг віртуальних активів та не визнають їх легальним засобом платежу, що зумовлено особливостями правового регулювання в тій чи іншій державі.

У подальших дослідженнях автори планують дослідити сфери використання блокчейн в Україні, а також вплив технології блокчейн на економічний розвиток країни.

Бібліографічний список:

1. Всесвітній економічний форум. URL: <https://www.weforum.org/> (дата звернення: 03.11.2021).
2. PricewaterhouseCoopers. URL: <https://www.pwc.com/> (дата звернення: 03.11.2021).
3. Солодовнік О.О., Докуніна К.І. Технологія блокчейн: суть і перспективи використання в системі державних фінансів України. *Бізнес Інформ*. 2021. № 3. С. 126–131.
4. Усатенко О.В., Макурін А.А. Ведення бухгалтерського обліку на основі блокчейн для бережливого виробництва. *Бізнес Інформ*. 2020. № 2 С. 322–328.
5. Койбічук В.В., Рожкова М.С. Дослідження застосування блокчейн-технологій у діяльності світових підприємств: методичний підхід. *Приазовський економічний вісник*. 2020. № 4(21). С. 118–123.
6. Давидова І.В. Технологія блокчейн: перспективи розвитку в Україні. *Часопис цивілістики*. 2017. № 26. С. 38–41.
7. Ющенко Н.Л. Розвиток блокчейн-технологій в Україні та світі. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. С. 269–275.
8. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року № 526-р. від 10.07.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (дата звернення: 05.11.2021).
9. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року № 9015 від 07.08.2018. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/JH6YF00A?an=332> (дата звернення: 06.11.2021).
10. Merriam-webster vocabulary. URL: <https://www.merriam-webster.com/> (дата звернення: 01.11.2021).
11. Lexico dictionary. URL: <https://www.lexico.com/definition/blockchain> (дата звернення: 02.11.2021).
12. Satoshi Nakamoto. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. 2009. Р. 1-9. URL: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>.
13. Машина довіри: ключевые особенности технологии блокчейн и этапы ее развития. URL: <https://trends.skolkovo.ru/2018/11/mashina-doveriya-klyuchevyye-osobnosti-tehnologii-blokcheyn-i-etapyi-eyo-razvitiya/> (дата звернення: 04.11.2021).
14. Flying University. URL: <http://fly-uni.org/about-flying-university/> (дата звернення: 04.11.2021).

15. Global crypto adoption index. URL: <https://blog.chainalysis.com/reports/2021-global-crypto-adoption-index> (дата звернення: 06.11.2021).
16. Закон України «Про віртуальні активи» № 3637 від 08.09.2021. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/213503.html> (дата звернення: 05.11.2021).
17. Ринок криптовалют: як у країнах світу регулюють віртуальні активи. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/09/09/infografika/finansy/rynok-kryptovalyuty-yak-krayinax-svitu-rehulyuyut-virtualni-aktyvy> (дата звернення: 10.11.2021).
18. Triple-A. URL: <https://triple-a.io/> (дата звернення: 12.11.2021).
8. Stratehiya rozvytku sfery innovatsynoyi diyal'nosti na period do 2030 roku # 526-r. vid 10.07.2019 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80#Text> (accessed 05 November 2021).
9. Stratehiya staloho rozvytku Ukrainy do 2030 roku # 9015 vid 07.08.2018 r. URL: <https://ips.ligazakon.net/dotsument/view/JH6YF00A?an=332> (accessed 06 November 2021).
10. Merriam-webster votsabulary. URL: <https://www.merriam-webster.com/> (accessed 01 November 2021).
11. Lexitso ditstionary. URL: <https://www.lexitso.com/definition/blotskchain> (accessed 02 November 2021).
12. Satoshi Nakamoto (2009). Bittsoin: A Peer-to-Peer Eletstronits Tsash System. P. 1–9. URL: <https://bittsoin.org/bittsoin.pdf>.
13. Mashyna doveryia: kliuchevye osobennosti tekhnolohyy blokchein y etapy ee razvytiya. URL: <https://trends.skolkovo.ru/2018/11/mashina-doveriya-klyuchevye-osobennosti-tehnologii-blokcheyn-i-etapy-eyo-razvitiya/> (accessed 04 November 2021).
14. Flying University. URL: <http://fly-uni.org/about-flying-university/> (accessed 04 November 2021).
15. Global tsrypto adoption index. URL: <https://blog.chainalysis.com/reports/2021-global-tsrypto-adoption-index> (accessed 06 November 2021).
16. Zakon Ukrainy «Pro virtual'ni aktyvy» #3637 vid 08.09.2021 r. URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Novyny/213503.html> (accessed 05 November 2021).
17. Rynok kryptovalyuty: yak v krayinakh svitu rehulyuyut' virtual'ni aktyvy. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/09/09/infografika/finansy/rynok-kryptovalyuty-yak-krayinax-svitu-rehulyuyut-virtualni-aktyvy> (accessed 10 November 2021).
18. Triple-A. URL: <https://triple-a.io/> (accessed 12 November 2021).

References:

1. Vsesvitniy ekonomichnyy forum. URL: <https://www.weforum.org/> (data zvernennya: 03.11.2021).
2. PritsewaterhouseTsoopers. URL: <https://www.pwts.com/> (data zvernennya: 03.11.2021).
3. Solodovnik O.O., Dokunina K.I. (2021) Tekhnolohiya blokcheyn: sut' i perspektyvy vykorystannya v systemi derzhavnykh finansiv Ukrainy. *Biznesinform*, no. 3, pp. 126–131.
4. Usatenko O.V., Makurin A.A. (2020) Vedennya bukhhalters'koho obliku na osnovi blokcheyn dlya berezhlyvoho vyrobnytstva. *Biznesinform*, no. 2, pp. 322–328.
5. Koybichuk V.V., Rozhkova M.S. (2020) Doslidzhennya zastosuvannya blokcheyn-tekhnohiiy u diyal'nosti svitovykh pidpryyemstv: metodychnyy pidkhid. *Pryazovs'ky ekonomichnyy visnyk*, no. 4(21), pp. 118–123.
6. Davydova I.V. (2017) Tekhnolohiya blokcheyn: perspektyvy rozvytku v Ukraini. *Chasopys tsyvilistyky*, pp 26, pp. 38–41.
7. Yushchenko N.L. (2018) Rozvytok blokcheyn-tekhnohiiy v Ukraini ta sviti. *Ekonomika i suspil'stvo*, no. 19, pp. 269–275.

НОТАТКИ