

ISSN 2524-2547

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Науковий журнал

Випуск 60

SOCIAL ECONOMICS

Scientific journal

Issue 60

Заснований 2000 року

Харків – 2020

Журнал присвячений висвітленню результатів наукових досліджень у галузі економічних наук: питання мотивації праці, управління на різних рівнях економіки, кредитна і грошова системи, облік та аудит, міжнародна економіка та світове господарство, економіко-математичні методи і моделі, статистичний аналіз і маркетингові стратегії. Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Журнал є фаховим виданням у галузі економічних наук категорії "Б" (Наказ МОН України № 409 від 17.03.2020). Спеціальності: 051 "Економіка", 072 "Фінанси, банківська справа та страхування", 073 "Менеджмент", 075 "Маркетинг", 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 19 від 28 грудня 2020 р.).

Редакційна колегія:

Глушенко О. В. – головний редактор, доктор екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Стеценко Т. В. – відповідальний секретар, кандидат екон. наук, доцент ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Біткова Т. В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Давидов О. І. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Євтушенко В. А. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Задорожний Г. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Кузьминчук Н. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Мангушев Д. В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Меркулова Т. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Погореленко Н. П. – кандидат екон. наук, доцент, Харківський національно-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна.
Пономарьова Т. В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Соболев В. М. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Тютюнникова С. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Хмельков А. В. – кандидат наук з держ. управління, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Янцевич А. А. – доктор фіз.-мат. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Павел Староста – доктор наук, професор (факультет економіки та соціології), проректор з питань національного та міжнародного співробітництва, Лодзький університет, Польща.
Анна Станкевич-Мруз – PhD, доцент факультету менеджменту і інженерії продукції, Лодзький технічний університет, Польща.
Лещина Ю. В. – технічний секретар, викладач, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.

Адреса редколегії:

61002, м. Харків, вул. Мירוносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.
Тел. (057) 707 51 94, sejournal@karazin.ua.
<https://periodicals.karazin.ua/socoeconom>

Статті пройшли подвійне сліпе рецензування.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 24006-13846P від 19.06.2019 р.

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2020

The scientific journal is dedicated to highlighting the results of research on issues of labor motivation, management at various economy levels, the credit and monetary system, accounting and auditing, international economics and the world economy, economics and mathematical methods and models, statistical analysis and marketing strategies. For researchers, lecturers, practitioners, postgraduates and students of economic specialties.

The scientific journal is a professional edition category "B" in the field of Economic Sciences (Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine No. 409 dated March 17, 2020).

Specialties: 051 "Economics", 072 "Finance, Banking and Insurance", 073 "Management", 075 "Marketing", 076 "Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities".

Approved for publication by the Academic Council of V. N. Karazin Kharkiv National University (protocol No 19 dated December 28, 2020).

Editorial board:

Hlushchenko O. V. – Chief Editor, D.Sc., Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Stetsenko T. V. – Executive Secretary, PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Bitkova T. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Davydov O. I. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Yevtushenko V. A. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Zadorozhnyi G. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Kuzmynchuk N. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Mangushev D. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Merkulova T. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Pogorelenko N. P. – PhD, Associate Professor, Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University», Ukraine.
Ponomarova T. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Sobolev V. M. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Tiutiunnykova S. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Khmelkov A. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Yantsevych A. A. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Paweł Starosta – D.Sc., Professor (Faculty of Economics and Sociology), Vice-Rector for Domestic and International Cooperation, University of Lodz, Poland.
Anna Stankiewicz-Mróż – PhD, Associate Professor, Department of Management Systems and Innovation, Lodz University of Technology, Poland.
Lieschyna Yu. V. – Technical Secretary, lecturer V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Address:

61002, Kharkiv, st. Mironositskaya, 1, Faculty of Economics V. N. Karazin Kharkiv National University
Phone: (057) 707 51 94
sejournal@karazin.ua
<https://periodicals.karazin.ua/socoeconom>

The journal uses double-blind review.

Certificate of state registration KB № 24006-13846P dated June 19, 2019.

© V.N. Karazin Kharkiv National University, 2020

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

І. С. Каленюк, А. І. Цимбал ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК КЛЮЧОВА ПЕРЕДУМОВА АКТУАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА	9
Н. М. Олійник КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	19
Н. О. Рябініна РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА	29
М. Б. Сокур СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ	38
І. М. Унінець МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СМАРТЕКОНОМІКИ	47
Г. М. Юрчик ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ	55

МАРКЕТИНГ

В. А. Фурса, Т. Ф. Ларіна, В. В. Даниленко ВПЛИВ БАГАТОКАНАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ (англійською)	68
---	----

МЕНЕДЖМЕНТ

О. О. Крикун УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ НА ВАКАНТНІ ПОСАДИ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ	77
--	----

ПІДПРИЄМНИЦТВО

В. В. Гурочкіна ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА АКТИВІЗАЦІЯ ЕМЕРДЖЕНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ДЛЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	87
Г. Й. Островська АКТИВІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ, ЗАСНОВАНОЇ НА ЗНАННЯХ	97

ФІНАНСИ

Н. Г. Виговська, В. Г. Виговський, О. А. Виговська ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБЛІГАЦІЙ МІСЦЕВИХ ПОЗИК В ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ	114
О. М. Синілова МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	128
М. Е. Хуторна, Н. В. Ткаченко МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОЇ УСТАНОВИ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ЕКСКУРС	137

СТУДЕНТСЬКІ ДОСЛІДЖЕННЯ

І. В. Гонтарева, Д. В. Мангушев, А. О. Жденовська ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	149
К. Ю. Кононова, С. К. Калашніков ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЦЕНТРЕНЕРГО»	159
Н. О. Кулик ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ АГЕНТА ІНСТИТУТУ КОНТРОЛЮ ВІД ЗАКОНОДАВЧОЇ ГІЛКИ ВЛАДИ	169
Т. П. Остапчук, С. Ю. Бірюченко, А. О. Боровська МОТИВАЦІЯ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	181
О. Є. Ткаченко МІСІЯ ВІРТУАЛЬНОГО БАНКУ В ДІДЖИТАЛІЗОВАНОМУ ПРОСТОРІ	192
А. А. Чхеайло, І. А. Ткаченко АНАЛІЗ СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	203

CONTENT

ECONOMICS

I. Kalenyuk, L. Tsymbal	9
INTERNATIONALIZATION OF THE ECONOMY AS A KEY PREREQUISITE FOR THE ACTUALIZATION OF INTELLECTUAL LEADERSHIP (In Ukrainian)	
N. Oliinyk	19
CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF “GREEN” ECONOMY IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT (In Ukrainian)	
N. Riabinina	29
DISPEL THE SOCIAL CAQUEL IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF INFORMATIONAL SOCIET (In Ukrainian)	
M. Sokur	38
STRATEGIC PRIORITIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES (In Ukrainian)	
I. Uninets	47
ASSESSMENT METHODS OF SMART ECONOMY (In Ukrainian)	
G. Urchik	55
EFFECTIVENESS OF SOCIAL POLICY: THEORETICAL ASPECT AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT (In Ukrainian)	

MARKETING

V. Fursa, T. Larina, V. Danylenko	68
MULTI-CHANNEL TRADE INFLUENCE IN THE LOGISTICS RESEARCH CONTEXT	

MANAGEMENT

O. Krykun	77
IMPROVEMENT OF ASSESSMENT METHODS FOR THE VACANT POSITIONS OF PUBLIC OFFICERS (In Ukrainian)	

ENTREPRENEURSHIP

V. Hurochkina	87
INNOVATIVE POTENTIAL AND ACTIVATION OF EMERGENT PROPERTIES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT (In Ukrainian)	
H. Ostrovska	97
INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ACTIVATING AND INTELLECTUAL PROPERTY PROCESSES IN THE INTENSIFICATION OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY (In Ukrainian)	

FINANCE

N. Vyhovska, V. Vyhovskiy, O. Vyhovska	114
FINANCIAL MECHANISM FOR THE IMPLEMENTATION OF LOCAL LOAN BONDS IN THE TRANSPORT INDUSTRY (In Ukrainian)	
O. Synilova	128
METHODOLOGICAL BASES FOR THE ENTERPRISE VALUE ASSESSMENT (In Ukrainian)	
M. Khutorna, N. Tkachenko	137
METHODOLOGY OF FORMATION OF ECONOMIC CONTENT OF THE CONCEPT “CREDIT INSTITUTION”: EVOLUTIONARY EXCURSION (In Ukrainian)	

STUDENTS' RESEARCH

I. Gontareva, D. Mangushev, A. Zhdenovska ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE MARKETING COMMODITY POLICY (In Ukrainian)	149
K. Kononova, S. Kalashnikov THE USE OF VALUATION METHODS ON THE EXAMPLE OF PJSC “CENTRENERGO” (In Ukrainian)	159
N. Kulyk IMPROVING THE PRACTICE OF EFFICIENCY AUDIT OF THE AGENT OF THE INSTITUTE OF CONTROL BY THE LEGISLATIVE BRANCH OF GOVERNMENT (In Ukrainian)	169
T. Ostapchuk, S. Biriuchenko, A. Borovska MOTIVATION OF SCIENTIFIC AND PEDAGOGICAL EMPLOYEES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS A FUNCTION OF PERSONNEL MANAGEMENT (In Ukrainian)	181
O. Tkachenko MISSION OF THE VIRTUAL BANK IN DIGITALIZED SPACE (In Ukrainian)	192
A. Chkheailo, I. Tkachenko THE ANALYSIS OF MODERN SOCIO-PSYCHOLOGICAL STAFF MANAGEMENT METHODS (In Ukrainian)	203

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

- И. С. Каленюк, Л. И. Цымбал** 9
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК КЛЮЧЕВАЯ ПРЕДПОСЫЛКА
АКТУАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА (на украинском)
- Н. Н. Олейник** 19
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ (на украинском)
- Н. А. Рябинина** 29
РОЗВИТИЕ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛА В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕННЯ
ІНФОРМАЦІОННОГО ОБЩЕСТВА (на украинском)
- М. Б. Сокур** 38
СТРАТЕГІЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКОГО
РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ (на
украинском)
- И. М. Унинець** 47
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СМАРТЭКОНОМИКИ (на
украинском)
- Г. Н. Юрчик** 55
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
АСПЕКТЫ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ (на украинском)

МАРКЕТИНГ

- В. А. Фурса, Т. Ф. Ларина, В. В. Даниленко** 68
ВЛИЯНИЕ МНОГОКАНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

МЕНЕДЖМЕНТ

- О. А. Крикун** 77
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ НА ВАКАНТНЫЕ
ДОЛЖНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ (на украинском)

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

- В. В. Гурочкина** 87
ІННОВАЦІОННИЙ ПОТЕНЦІАЛ І АКТИВІЗАЦІЯ ЕМЕРДЖЕНТНИХ
СВОЙСТВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (на
украинском)
- Г. И. Островская** 97
АКТИВІЗАЦІЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ І
ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ПРОЦЕСА ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЇ СОБСТВЕННОСТІ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ (на украинском)

ФИНАНСЫ

- Н. Г. Выговская, В. Г. Выговский, Е. А. Выговская** 114
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ МЕСТНОГО ЗАЙМА
В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ (на украинском)
- А. Н. Синилова** 128
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
(на украинском)

М. Э. Хуторна, Н. В. Ткаченко МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ЭКСКУРС (на украинском)	137
--	-----

СТУДЕНЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

И. В. Гонгарева, Д. В. Мангушев, А. О. Жденевська ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ (на украинском)	149
Е. Ю. Кононова, С. К. Калашников ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ ПАО «ЦЕНТРЭНЕРГО» (на украинском)	159
Н. А. Кулик УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ АГЕНТА ИНСТИТУТА КОНТРОЛЯ ОТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЕТКИ ВЛАСТИ (на украинском)	169
Т. П. Остапчук, С. Ю. Бирюченко, А. А. Боровская МОТИВАЦИЯ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (на украинском)	181
А. Е. Ткаченко МИССИЯ ВИРТУАЛЬНОГО БАНКА В ДИДЖИТАЛИЗИРОВАННОМ ПРОСТРАНСТВЕ (на украинском)	192
А. А. Чхейло, И. А. Ткаченко АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ (на украинском)	203

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК КЛЮЧОВА ПЕРЕДУМОВА АКТУАЛІЗАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА

Каленюк Ірина Сергіївна
доктор економічних наук, професор

e-mail: kalenuk@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-1807-2849

Цимбал Людмила Іванівна
доктор економічних наук, доцент
професор кафедри міжнародної економіки

e-mail: l.tsimbal@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-0873-9227

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
пр. Перемоги, 54/1, Київ, 03057, Україна

В умовах глобалізації актуалізується питання досягнення високих конкурентних позицій та факторів, що їх визначають. В зв'язку з цим в статті досліджено ключові передумови інтелектуалізації економіки, визначено особливості та характеристики становлення глобального простору, одним з ключових чинників якого стає інтернаціоналізація. Визначено основні суб'єкти інтелектуального лідерства, охарактеризовано взаємозв'язки та взаємозалежності. Визначено тенденції інтелектуалізації та форми їх прояву в сучасному світі. Загалом глобалізаційні ефекти проявляються у двох площинах: характеристики міжнародного простору та трансформаційні процеси взаємодії між суб'єктами економічних відносин. В обох площинах тривають односпрямовані процеси – формування єдиного ринку, що може увиразнюватися на регіональному рівні в якості інтелектуальних хабів. Глобалізація інтелектуальної діяльності виявляється і через зміну основних функцій вищих навчальних закладів і засад їх функціонування. Відповідно до нових тенденцій актуальним стає формування спеціфічної державної політики, спрямованої на поширення й розширення меж досліджень. Результатом економічної глобалізації можна вважати комерціалізацію наукових розробок, у тому числі здійснених у вищих навчальних закладах. Визначено, що держава найбільше впливає на ресурсні й середовищні чинники (створюючи умови для розвитку неприбуткового сектору економіки, інфраструктури, освіти, науки, культури, гарантуючи доступ до них населенню), тоді як бізнес істотно впливає на досягнення результатів інтелектуальної діяльності (патентна активність, формування потоків роялті та ліцензійних платежів, високотехнологічне виробництво тощо) та їх практичну реалізацію. Розвиток глобального ринку може стати як джерелом формування монополій, так і джерелом отримання глобальних інновацій на локальному рівні.

Ключові слова: інтелектуалізація, інтелектуальне лідерство, людський капітал, інтелектуальний капітал, інтернаціоналізація економіки.

JEL Classification: F02; I23; I25.

ІНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК КЛЮЧЕВАЯ ПРЕДПОСЫЛКА АКТУАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА

Каленюк Ирина Сергеевна
доктор экономических наук, профессор

e-mail: kalenuk@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-1807-2849

Цымбал Людмила Ивановна
доктор экономических наук, доцент
профессор кафедры международной экономики

e-mail: l.tsimbal@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-0873-9227

ГВНЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»
пр. Победы, 54/1, Киев, 03057, Украина

В условиях глобализации актуализируется вопрос достижения высоких конкурентных позиций и факторов, которые их определяют. В связи с этим в статье исследованы ключевые

предпосылки интеллектуализации экономики, определены особенности и характеристики становления глобального пространства, одним из ключевых факторов которого становится интернационализация. Определены основные субъекты интеллектуального лидерства, охарактеризованы взаимосвязи и взаимозависимости. Определены тенденции интеллектуализации и формы их проявления в современном мире. В общем глобализационные эффекты проявляются в двух плоскостях: характеристики международного пространства и трансформационные процессы взаимодействия между субъектами экономических отношений. В обеих плоскостях продолжаются однонаправленные процессы – формирование единого рынка, что может проявляться на региональном уровне в качестве интеллектуальных хабов. Глобализация интеллектуальной деятельности проявляется и через изменение основных функций высших учебных заведений и принципов их функционирования. В соответствии с новыми тенденциями актуальным становится формирование специфической государственной политики, направленной на распространение и расширение пределов исследований. Результатом экономической глобализации можно считать коммерциализацию научных разработок, в том числе осуществленных в высших учебных заведениях. Определено, что государство больше всего влияет на ресурсные и экологические факторы (создавая условия для развития некоммерческого сектора экономики, инфраструктуры, образования, науки, культуры, гарантируя доступ к ним населению), тогда как бизнес существенно влияет на достижение результатов интеллектуальной деятельности (патентная активность, формирование потоков роялти и лицензионных платежей, высокотехнологичное производство и т.п.) и их практическую реализацию. Развитие глобального рынка может стать как источником формирования монополий, так и источником получения глобальных инноваций на локальном уровне.

Ключевые слова: интеллектуализация, интеллектуальное лидерство, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, интернационализация экономики.

JEL Classification: F02; I23; I25.

INTERNATIONALIZATION OF THE ECONOMY AS A KEY PREREQUISITE FOR THE ACTUALIZATION OF INTELLECTUAL LEADERSHIP

Iryna Kalenyuk

D.Sc. (Economics), Professor

e-mail: kalenuk@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-1807-2849

Liudmyla Tsymbal

D.Sc. (Economics), Associate Professor

Professor of the Department of International Economics,

e-mail: l.tsymbal@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-0873-9227

Vadym Hetman Kyiv National University of Economics

54/1, Peremogy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine

In the context of globalization, the issue of achieving high competitive positions and the factors that determine them is relevant. In this regard, the article explores the key prerequisites for the intellectualization of the economy, identifies the features and characteristics of the global space, one of the key factors of which is internationalization. The main subjects of intellectual leadership are identified, relationships and interdependencies are characterized. The tendencies of intellectualization and forms of their manifestation in the modern world are determined. In general, globalization effects are manifested in two planes: the characteristics of the international space and the transformational processes of interaction between the subjects of economic relations. In both planes, unidirectional processes continue - the formation of a single market, which can be expressed at the regional level as intellectual hubs. The globalization of intellectual activity is manifested through a change in the basic functions of higher education institutions and the principles of their functioning. In accordance with the new trends, the formation of a specific state policy aimed at expanding and expanding the boundaries of research is becoming relevant. The result of economic globalization can be considered the commercialization of scientific developments, including those carried out in higher education. The article reveals that the state has the greatest influence on resource and environmental factors (creating conditions for the development of non-profit sector of economy, infrastructure, education, science, culture, guaranteeing access to them), while business significantly affects the achievement of intellectual activity (patent activity, formation flows of royalties and royalties, high-tech production, etc.) and their practical implementation. The development of the global market can be both a source of monopolies and a source of global innovation at the local level.

Keywords: Intellectualization, Intellectual Leadership, Human Capital, Intellectual Capital, Internationalization of Economy.

JEL Classification: F02; I23; I25.

Вступ. На розвиток можливостей і досягнення інтелектуального лідерства впливає величезна кількість чинників, кожен з яких не є визначальним, але в сукупності яких забезпечує економіці її місце на світовій економічній арені. Найбільший вплив на формування цих чинників справляють держава та її інститути, а також великі корпорації, як ключові гравці ринку. При цьому різні чинники здійснюють різний вплив на кінцевий результат. Так, держава найбільше впливає на ресурсні й середовищні чинники (створюючи умови для розвитку неприбуткового сектору економіки, інфраструктури, освіти, науки, культури, гарантуючи доступ до них населенню), тоді як бізнес істотно впливає на досягнення результатів інтелектуальної діяльності (патентна активність, формування потоків роялті та ліцензійних платежів, високотехнологічне виробництво тощо) та їх практичну реалізацію.

Об'єктом дослідження є процеси інтелектуалізації в сучасній парадигмі глобального економічного розвитку.

Предмет полягає у дослідженні інтернаціоналізації досягнення інтелектуального лідерства.

Метою є обґрунтування процесів інтернаціоналізації, як ключової передумови становлення інтелектуального лідерства.

Завдання визначені в рамках поставленої мети і включають в себе: дослідження ключових передумов інтелектуалізації економіки, визначення особливості та характеристики становлення глобального простору, одним з ключових чинників якого стає інтернаціоналізація, визначення основних суб'єктів інтелектуального лідерства, характеристика взаємозв'язків та взаємозалежності; ідентифікація основних тенденцій інтелектуалізації та форм їх прояву в сучасному світі.

Огляд літератури. Дослідження ринкового лідерства є предметом вивчення багатьох науковців. Серед них Д. Лук'яненко (Лук'яненко, 2008), Я. Паппе (Паппе, 2000), Л. Антонюк (Антонюк, 2005) та інші. Дослідженню окремих суб'єктів, їх ролі та характеру на глобальному ринку присвячено праці П. Сенге (Senge, 1994), А. Клейнера, Ш. Робертса, Р. Росса (Сенге..., 2003), Б. Сміта (Senge, 1994), Т. Пітерса (Пітерс, 2010), які вивчають здатність організацій до реалізації лідерського потенціалу в рамках окремих ринків. С. Калашнікова (Калашнікова, 2010), Б. Макфарлан (MacFarlane, 2011), Р. Деалтрі (Dealtry, 2001) досліджують лідерство університетів, визначаючи його як інтелектуальне. Проте поза увагою науковців залишається

питання інтернаціоналізації, як передумови актуалізації інтелектуального лідерства.

Методологія дослідження. При аналізі інтернаціоналізації, як ключового чинника становлення і досягнення високих конкурентних позицій, здійснено систематизацію та аналіз теоретичних концепцій інтелектуального лідерства, визначено основні суб'єкти та характеристики їх діяльності в сучасному економічному середовищі. Здійснено суб'єктну та об'єктну ідентифікацію глобального ринку в умовах посилення його інтелектуалізації. Визначено домінанти та ключові характеристики сучасного етапу розвитку світового господарства. На основі суб'єктної ідентифікації визначено, що роль вищих навчальних закладів в глобальному економічному середовищі змінюється, як і їх функції та можливості, що в першу чергу узгоджується з теорією «просторовості» (Wallace, 2001), в рамках якої визначаються характеристики товарів та послуг, що не належать одній країні.

Основні результати. За умов зростання ролі інтелектуальних чинників розвитку відбувається загальна інтелектуалізація економіки, ключовими чинниками якої є освіта і наука. Однак нині їх вплив суттєво посилюється як безпосередньо, так і через дію на інші чинники та рушійні сили розвитку суспільства (What role..., 2016). У такій ситуації інтелектуальне лідерство починає сприйматися як чинник забезпечення конкурентоспроможності в економіці знань. Відбувається розширення рамок його розуміння – як управління зміною бізнес-середовища (Blinder, 2008). Загалом усі ці зміни стають базою формування глобального інтелектуального простору нової якості, що набуває характеристик спільного ринку, правила на якому визначаються ключовими інноваторами та країнами з високим рівнем інтелектуалізації виробництва.

Активізація трансформаційних тенденцій розвитку світового господарства, глобалізація, мережевізація й технологізація сприяють становленню та розвитку глобального інтелектуального простору. На глобальному рівні з'являються нові гравці (нові країни, компанії, університети та інші установи), розширюється коло об'єктів міжнародного обміну (не лише товари та послуги, а й уречевлені результати інтелектуальної діяльності у вигляді патентів, ноу-хау, ліцензій), формуються нові фінансові потоки та нові системи економічних відносин між різнорівневими суб'єктами. Ці динамічні процеси потребують ґрунтовного аналізу та виявлення загальних

трендів становлення глобального інноваційного простору.

Формування глобального інтелектуального простору є складним процесом, що супроводжує сучасний етап розвитку глобальної економіки. Ключовою ознакою сучасного етапу розвитку світового господарства стає переорієнтація на інноваційний розвиток, що виступає основою Четвертої промислової революції. Четверта промислова революція визначає подальшу орієнтацію розвитку виробництва на засадах використання робототехніки, розширення використання мережевих та ІКТ-технологій тощо. Характеристиками сучасного ринку стають «офшоризація» ринку робочої сили, зміна структури виробництва, розвиток можливостей завдяки технологізації і мережевим технологіям, активний експорт послуг, формування глобальних потоків знань, інформації, патентів тощо.

Посилення конкуренції на сучасному етапі цивілізаційного розвитку спричиняє вихід на передній план нових чинників і механізмів ринкової боротьби. До таких ми відносимо зростання значення інтелектуальних ресурсів і креативних продуктів, як ключового чинника конкурентоспроможності. Одним з вагомих завдань економічної діяльності країн у глобальному середовищі постає накопичення та реалізація інтелектуальних ресурсів, що може визначати темпи розвитку країни, загалом формувати глобальні параметри світогосподарського розвитку. Фактично інтелектуалізація суспільства стає однією із найвагоміших умов інтенсивного розвитку, розширення зон впливу та реалізації національних інтересів. Під поняттям «інтелектуалізація економіки» розуміють такий тип економічного розвитку світової економіки, що характеризується підвищенням ролі знань та освіти як ключових чинників його забезпечення (Канигін, 1993).

Посилення інтелектуальної складової в усіх секторах господарської діяльності зумовлене потребою вирішувати нагальні проблеми суспільства, продукувати новітні стратегії розвитку. Це відбувається як за рахунок власних інноваційних інтелектуально містких продуктів, так і шляхом запозичення існуючих в інших країнах. Питання в тому, що за сучасних умов наявна концепція інтелектуалізації економіки набуває нових рис і форм. Це дається взнаки у постійному продукуванні ключових інновацій та вдосконаленні наявних продуктів і процесів. Постійна увага до підвищення інтелектуалізації економіки на всіх її рівнях дала змогу США, ЄС, Японії, Китаю посісти позиції світових лідерів у науково-технологічному й економічному аспектах (Лях & Удовік, 2006).

Інтелектуалізація економіки стає головним трендом розвитку за умови переходу до

нового типу суспільства, що змінює відносини між учасниками ринку. Зазначимо, що ці процеси найбільшою мірою виражені в країнах, близьких до постіндустріального суспільства. В економіках країн з рустикальним устроєм ці процеси досить незначні, що зумовлено обмеженими можливостями розвитку. Відповідно до цього формується нова теорія, ґрунтована на «вартості, створеній знаннями» (knowledge-value), схарактеризована Т. Сакайя. З його точки зору, «...ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створені знаннями» (Сакайя, 1999).

У процесі глобалізації економічної діяльності на світовій арені з'являються нові лідери. Перехід до шостого технологічного укладу відбувається разом з виокремленням нових чинників конкурентоспроможності компанії чи країни. Причому ці чинники пов'язані не просто з людськими ресурсами; основою їх є інтелектуальна діяльність, її результати у вигляді новітніх досягнень і технологій та їх застосування.

Зростання ролі інтелекту в економіці знань обґрунтовується ключовими тенденціями:

- 1) в економіці преважують науково-інформаційні технології, базовані на інтелектуальній власності й знаннях;
- 2) відповідно формується (підвищується) внутрішній попит на інноваційні продукти (технології, бізнес-схеми, моделі, продукти);
- 3) розуміння зростання ролі людини та знань у процесах інноваційного розвитку та переходу до економіки знань;
- 4) зміна засад конкурентоспроможності та засобів конкурентної боротьби, домінантою якої стають знання та інформація в усіх її проявах;
- 5) посилення взаємозалежності економік, що поглиблює розриви між бідними та багатими країнами, підсилює залежність перших і використання їхніх сировинних ресурсів, у тому числі дешевої робочої сили.

Однією із ключових причин зміни домінантів глобального розвитку стає вичерпність природних ресурсів і необхідність пошуку нових можливостей для конкурентного превалювання. Пошук нових рішень залучає у виробничі процеси два ключові чинники розвитку – технології та знання.

Географія інновацій постійно змінюється, переходить у глобальну площину, формує спільні ринки, відкриті та залежні. Інтелектуальна діяльність розвивається в різних напрямках: з одного боку, триває підвищення активності у глобальних процесах, а з іншого – спостерігається намагання зберегти локалізованість і незалежність. Усе це сприяє диверсифікації й урізноманітненню глобального

інноваційного простору, що ґрунтується на інтелектуальних продуктах. Глобальний інтелектуальний простір формується за рахунок суми індивідуальних покраїнових політик інтелектуалізації та синергетичного глобального ефекту, породженого спільною діяльністю.

Отже, назагал розширюється розуміння суб'єктів лідерства, що потребує подальшого їх вивчення, систематизації і диспозиції в сучасному глобальному середовищі.

За нових умов господарювання, що формуються в процесі Четвертої промислової революції, виникають нові взаємозв'язки і передумови глобальної конкурентоспроможності. Лідерство виступає і як об'єктивна передумова (процес), і як результат досягнення глобальних цілей суб'єкта. Проте у більшості наукових праць лідерство розглядається суто як прояв діяльності індивіда чи групи осіб, хоча структура суб'єктів і розуміння лідерства значно змінилися в процесі переходу до нових форм ведення господарської діяльності.

Інтелектуалізація економічного розвитку сучасного етапу господарювання не викликає сумнівів. Перерозподіл інтелектуальних ресурсів, їх втілення, акумуляція знань стають необхідною передумовою розвитку країни, формування зон її впливу та визначають її місце на міжнародній арені. Проте за таких умов важливо не просто продукувати знання, а й уміти їх осмислювати, застосовувати та реалізовувати в глобальному просторі. Це потребує аналізу системи суб'єктів, визначення їх ролі та участі в цих процесах. За умов становлення економіки знань саме нелінійний розвиток національної економіки дав змогу провідним гравцям (як національним економікам, так і ТНК) на глобальній карті світу посісти лідерські позиції (Лях & Удовік, 2006).

Суб'єктна ідентифікація ринку є важливою передумовою функціонування будь-якого ринку. Формування знаннєвої економіки веде до утворення та напрацювання специфічних взаємозв'язків на ринку, що, в свою чергу, потребує означення ролі суб'єктів інтелектуального лідерства. Розуміння інтелектуального лідерства в сучасній науці залишається недостатньо дослідженим, хоча зростання ролі інтелектуального капіталу в процесі економічного розвитку є беззаперечним.

Класично суб'єктами лідерства визначаються індивіди чи групи індивідів. Такої думки дотримується низка дослідників психології лідерства (А. Доунтон (Downton, 1973), С. Гібб (Gibb, 1958); Д. Кац, Х. Оуен). Проте зі зміною глобальної системи господарювання змінюється й розуміння лідерства, що набуває здатності реалізовуватися на глобальному рівні. Суб'єктами глобального лідерства тепер виступають країни, організації,

ТНК, регіони. (А. Макфарланд, Д. Лук'яненко (Лук'яненко, 2008); Т. Пітерс, П. Сенге (Пітерс, 2010)).

За умов становлення економіки знань роль класичних суб'єктів інтелектуального лідерства змінюється, лідерство перестає бути центром уваги лише менеджменту в рамках організації. Індивід як суб'єкт виходить на нові рівні реалізації можливостей, серед яких: індивідуальний, організаційний, національний, регіональний, глобальний. При цьому форми прояву інтелектуального лідерства змінюються для кожного суб'єкта на різних рівнях.

Кожен із рівнів представлений суб'єктами, які взаємодіють між собою доволі специфічним чином. Так, індивідуальний рівень формується за рахунок фізичних осіб, які реалізують свої лідерські якості та мають змогу проявляти їх на всіх заявлених рівнях. На організаційному рівні лідерський потенціал реалізується компаніями різних організаційних форм (малі та середні компанії, ТНК, ТНБ, метакорпорації, мережеві корпоративні структури та ін.). На національному рівні інтелектуальне лідерство реалізується всіма суб'єктами нижчих рівнів та утвореннями національного рівня (регіонами, кластерами, доміантними галузями). Кластери чи окремі компанії можуть бути організовані й у міжнародному просторі, коли до його створення залучено кілька країн. У цьому разі вони представляють міжнародний рівень. До того ж на цьому рівні інтелектуальне лідерство виявляють і міста-лідери. Інтелектуальне лідерство на глобальному рівні представлено суб'єктами нижчих рівнів і блоками країн чи міжнародними організаціями.

Специфіка взаємодії цих суб'єктів і форм реалізації їхніх лідерських якостей полягає в тому, що на рівнях нижчого порядку вони лише формують загальні умови функціонування ринку чи основи формування економічного середовища. Вплив опосередкований, але він змінює структуру ринку чи правила гри на ньому. Слід зазначити, що інтелектуальне лідерство дістає прояв на різних рівнях вельми специфічно: лідерство суб'єктів практично не виявлене на нижчих рівнях. Інтелектуальне лідерство стає основою конкурентоспроможності різнорівневих суб'єктів ринку. Під конкурентоспроможністю тут розуміють «володіння суб'єктом певними властивостями, які дають йому можливість розвиватися на інноваційній основі й перемагати у конкурентній боротьбі» (Антонюк, 2005).

Навіть у ключовому індексі, що досліджує інновації (Глобальному індексі інновацій – GII), важливою складовою є група показників саме щодо інтелектуальної діяльності: розвиток людського потенціалу, фінансування та

рівень розвитку досліджень, ефективність університетів, патентні заявки, міжнародна співпраця та ін. В основі інноваційного процесу (який виступає одним із ключових драйверів економічного розвитку на сучасному етапі), на думку фахівців, лежать інвестиції в дослідження, причому не лише країн, що належать до ключових інноваторів, а й тих, що на сьогоднішній день не є активними на ринку інновацій. Загалом це сприяє нарощуванню як глобального інноваційного ринку, так і ринку ДіР. Інтелектуальна діяльність у формі наукової роботи не може бути тимчасово призупинена через брак коштів, адже відновлення її потребуватиме куди більших зусиль і надмірних додаткових витрат, та й взагалі буде неможливою, з огляду на надшвидкі темпи розвитку цього ринку.

Крім того, розвиток глобального ринку може стати як джерелом формування монополій, так і джерелом отримання глобальних інновацій на локальному рівні. Тобто великі компанії, що заходять у країни, разом з тим приводять в економіку і новітні продукти чи технології, вкладають гроші в місцеві дослідницькі компанії, реєструють патенти, отримують ліцензії тощо.

Для мінімізації негативних проявів глобалізації більшість країн застосовують політику захисту, яка передбачає створення вхідних бар'єрів для великих компаній. Попри це виникає необхідність максимізації позитивних наслідків глобалізації для залучення невикористаного потенціалу, що може виявитися в посиленні крос-культурного співробітництва у галузях досліджень і розробок, управлінні ланцюгами поставок і формуванні доданої вартості, в розвитку талантів, формуванні інноваційних кластерів чи хабів. Такі географічні утворення сприяють залученню талантів і формуванню інтелектуального капіталу в національних і регіональних масштабах, що стає можливим завдяки розвитку інфраструктури та інститутів. Дослідники Глобального індексу інновацій стверджують, що одна лише наявність висококваліфікованого персоналу не є гарантією інноваційного розвитку, натомість вдале поєднання інфраструктури, творчого критичного мислення, підприємницької активності можуть стати ключовими передумовами інтелектуалізації. На їхню думку, «встановлення належного середовища, яке сприятиме розвитку, стимулюванню та розвитку людського чинника бізнесу та соціальних інновацій, є складним, але критичним завданням» (The global..., 2018).

У процесі глобалізації відбувається формування «спільної» робочої сили, в основі чого лежать процеси транснаціоналізації. Так, місцеві транснаціональні корпорації залучають робочу силу з-за кордону, а компанії з інших країн забирають частину ринку робочої

сили країни. Деякі компанії вдаються до залучення й асиміляції талантів, що стає можливим завдяки розвитку мереж комунікації та інтернету. Таким чином, компанія може залучати людський капітал вищої якості. Нарощування інтелектуального капіталу в рамках країни відбувається шляхом формування власного капіталу та залучення іноземного. Формування власного національного інтелектуального капіталу відбувається завдяки нарощуванню інфраструктури (шкіл, коледжів, академічних інститутів, дослідницьких установ), що дає змогу формувати знаннєвий капітал власного населення або залучати іноземний капітал через стимулювання компанії чи установ. Формування специфічної екосистеми допомагає акумулювати інтелект і забезпечувати лідерство на світовій арені через його реалізацію або реалізацію результатів інтелектуальної діяльності. Наприклад, США доклали значних зусиль для залучення найвидатніших людей у світі (в тому числі Нобелівських лауреатів) до викладання в університетах, одночасно стимулюючи створення сприятливого середовища для ведення підприємницької діяльності, що посприяло заснуванню найбільших компаній світу, які, своєю чергою, почали створювати власні сприятливі до інновацій та інтелектуальної діяльності екосистеми.

Основою формування інтелектуального капіталу є освіта, спрямована на розвиток індивідуальних властивостей і талантів. Проте одна лише освіта не в змозі забезпечити їх реалізацію, це можливо лише у співпраці з бізнес-системою та за наявності необхідної інфраструктури. У разі активного використання капіталу, товарів, талантів і знань у глобальних масштабах глобальні ринки стають «єдиними», утворюють глобальні ланцюги із вбудованими найкращими ресурсами світу. Особливо активно це використовують транснаціональні корпорації, адже інтеграція провідних світових ресурсів у корпоративні ланцюги доданої вартості перетворює останні на глобальні інноваційні платформи, що відкривають компаніям з усього світу якнайшвидший доступ до інноваційних продуктів та інновацій (The global..., 2018).

Що стосується ролі людського капіталу у формуванні доданої вартості чи виробництві товарів і послуг, то статистично це важке завдання з огляду на можливості заміни людського ресурсу та ролі талантів у цих процесах. Наступною проблемою є відсутність швидкого зв'язку між фінансуванням чи підтримкою людського капіталу та макроекономічними показниками. Сталий глобальний розвиток може бути перерваний зниженням фінансування ДіР, проте цей зв'язок може бути відтермінованим. Глобалізаційні про-

цеси зумовляють поступове переформатування ринку і вихід на нього нових гравців, найчастіше це країни-лідери з високим рівнем доходів і розвитку, проте поступово до цієї групи долучаються країни з середнім рівнем доходу, сконцентровані головним чином в Азії, покращують свої позиції й країни Африки. Країни з високим рівнем розвитку та високим рівнем доходів мають значно вищу частку населення з вищою освітою, загальну чисельність студентів, дослідників, витрат на ДіР.

Низький рівень людського й інтелектуального капіталу частково нівелює та зменшує ефективність витрат на дослідницькі роботи. Таким чином формується певна взаємозалежність – низький рівень розвитку унеможливає формування адекватної інфраструктури, натомість відсутність інфраструктури унеможливає активний розвиток людського капіталу й активізацію інтелектуальної діяльності. Ці принципи характерні і для підготовки висококваліфікованих працівників. У цьому випадку низький рівень розвитку впливає на рівень міграції та впливу кадрів із країни.

Загалом роль інтелектуального ресурсу є доволі неоднозначною, оскільки його вплив відтермінований. Країни з високим рівнем розвитку досліджень можуть мати низькі показники макроекономічного розвитку, і навпаки – високі макроекономічні показники не завжди супроводжуються значною увагою до досліджень. Загалом дохід за сучасних умов стає результатом інновацій, які є результатом реалізації інтелектуального потенціалу. Оновлення знань, їх накопичення, генерація, продукування стають основою конкурентоспроможності. Адже «додана вартість, створена людським капіталом, переважала над тим, що створюється матеріальними активами, такими як машини» (Chen, 2004). Багатство перетворюється на результат реалізації інтелектуального потенціалу та знань (Stewart, 1997). Це стає більш результативним й ефективним із розвитком основних трансформувальних технологій – транспорту та зв'язку (Mitchell, 2012).

Загалом глобалізаційні ефекти проявляються у двох площинах: характеристики міжнародного простору та трансформаційні процеси взаємодії між суб'єктами економічних відносин. В обох площинах тривають односпрямовані процеси – формування єдиного ринку, що може виразнюватися на регіональному рівні в якості інтелектуальних хабів. Інтелектуальні ресурси перетворюються на капітал у цих умовах і набувають нових характеристик. Формуються інтелектуальні центри, які охоплюють вищі навчальні заклади, інноваційно активні підприємства, інфраструктуру тощо (Suarez-Orozco, 2004). Із

розвитком технологій час передання інновацій, отримання нових рішень скорочується, кордони відкриваються, а конкуренція набуває глобального масштабу (Carrou, 2005). Це призводить до зростання взаємозалежності економік і процесів, в тому числі інноваційних.

Глобалізація інтелектуальної діяльності виявляється і через зміну основних функцій вищих навчальних закладів і засад їх функціонування. По-перше, відбувається перехід вищих навчальних закладів у ринкову площину та формування ринку освітніх послуг глобального масштабу (Altbach, 2004, 2007, 2014). Загострюється конкуренція між вищими навчальними закладами за грошові кошти та людські ресурси (Slaughter, 2004). Таким чином, конкуренція поглиблюється і поширюється на всі рівні й суб'єкти економічної діяльності. Відбувається перерозподіл ресурсів у глобальному масштабі, проте побічним наслідком цих процесів є також полегшення впливу ресурсів завдяки доступу до глобальних мереж.

Глобалізація системи вищої освіти, як інструменту нарощування інтелектуального потенціалу, проявляється не лише через технології, а й через зростання мобільності студентів і викладачів. Ця мобільність забезпечується як здобуттям повної освіти за кордоном, так і закінченням короткострокових курсів чи програм. Глобалізація та мережевізація виявляються в можливості отримання дипломів чи сертифікатів у результаті віддаленого навчання (Heylin, 2006). Проте постає потреба в певній уніфікації програмного забезпечення, обладнання, стандартів, а ці проблеми не можна владнати без міжнародної співпраці. Це, в свою чергу, породжує проблеми з дотриманням прав інтелектуальної власності та пошуком балансу між національним і глобальним. Науковці стверджують, що формується нове соціальне середовище (Kellner, 2002) на засадах «розширення, поглиблення та прискорення глобального взаємозв'язку в усіх аспектах сучасного суспільного життя» (Held, 1999).

Л. Армстронг розглядає вищі навчальні заклади як центри участі в глобальних процесах (Armstrong, 2007), що розширюють свою концепцію на глобальному рівні, будують роботу на принципах партнерства між різними навчальними закладами. Це партнерство передбачає спільну наукову діяльність, формування спільного середовища для навчання студентів (Altbach & Knight, 2007; Beerkens, 2003) (не лише в класичному форматі, а й через мережу інтернет та диджиталізацію). П. Г. Альтбах розглядає інтернаціоналізацію як імовірний механізм реагування на глобалізаційні процеси (Altbach, 2001). Інтернаціоналізація передбачає співпрацю в межах

певних регіонів і зближення економік між собою. У сфері інтелектуальної діяльності це може втілюватися у спільних проєктах, патентах, підготовці фахівців, що дає змогу забезпечити «нішеві» потреби.

Інтернаціоналізація проявляється в секторі формування та в секторі залучення інтелектуального капіталу. Академічна мобільність стає однією із ключових ознак рівня інтернаціоналізації систем підготовки фахівців. Аналогічним індикатором на етапі залучення інтелектуального ресурсу стає корпоративна робоча сила. Обидва ці процеси вимагають уніфікації чи адаптації ключових прагматичних видів діяльності.

Крім того, триває формування глобального ринку прав інтелектуальної власності чи результатів інтелектуальної діяльності. У науковій площині мова йдеться про формування спільних чи глобальних баз цитування наукових праць, у сфері прав інтелектуальної власності – про спільні патентні відомства або співпрацю між ними щодо формування єдиної бази титулів власності.

Інтернаціоналізація інтелектуальної діяльності може переходити з регіонального на глобальний рівень, прикладом чого слугує спільне вивчення космосу, функціонування андронного колайдера, багатонаціональні команди дослідників, велика кількість грантів, міжнародна фінансова підтримка.

Глобалізація, крім того, проявляється ще й уніфікацією – деталі та комплектувальні виробляються у багатьох країнах, більше не маючи національної ідентичності. Продукт перестає бути власністю однієї країни, а час монопольного лідерства в інноваціях значно скорочується. Отже, виникає теорія «просторовості» («spatialization») (Wallace, 2001), що

характеризує продукти, які не належать одній країні, не прив'язані географічно.

Формування центрів інтелектуалізації (в тому числі навколо навчальних закладів чи наукових установ) створює конкуренцію у глобальних масштабах, сприяє зростанню спеціалізованих знань і контролю над часткою ринку, накопичує інформаційні й інтелектуальні ресурси, контролює потоки інформації. Інформаційний капітал при цьому переміщується, проте не зникає в самих центрах інтелектуалізації (Szyszlo, 2016).

Висновки. Відповідно до нових тенденцій актуальним стає формування специфічної державної політики, спрямованої на поширення й розширення межі досліджень. Результатом економічної глобалізації можна вважати комерціалізацію наукових розробок, у тому числі здійснених у вищих навчальних закладах. Знання стають як результатом інтелектуальної діяльності, так і продуктом, придатним для продажу чи купівлі, таким, що задовольняє новоутворений попит.

Перепоною для розвитку може виявитися нерівномірність первинного розвитку країн, рівень її переходу до інноваційної моделі розвитку. Чим вищий рівень інноваційно орієнтованих компаній, тим більша сукупна кількість інновацій продукується в економіці, що, в свою чергу, стає новим підґрунтям технологічного розвитку. Економіка розвинених країн постійно зазнає модернізації систем освіти та наукових досліджень для забезпечення розвитку знань, інноваційних навичок та умов для розвитку особистісних якостей працівників. Гармонійне поєднання людського, фінансового й технологічного капіталів формують унікальне інноваційне середовище, ґрунтоване на інтелектуальній діяльності.

Література

1. Altbach P. G. Universities and globalization: Critical perspectives the globalization of higher education. *Journal of Higher Education*. 2001. Vol. 72. Pp. 254–256. DOI: 10.2307/2649326.
2. Altbach P. G., Knight J. The Internationalization of Higher Education: Motivations and Realities. *Journal of Studies in International Education*. 2007. Vol. 11, No ¼. Pp. 290–305. DOI: <https://doi.org/10.1177/1028315307303542>.
3. Altbach P. G. Globalization and the university: Myths and realities in an unequal world. *Tertiary education and management*. 2004. No. 10(1). Pp. 3–25. DOI: <https://doi.org/10.1080/13583883.2004.9967114>.
4. Armstrong L. Competing in the Global Higher Education Marketplace: Outsourcing, Twinning, and Franchising. *New Directions for Higher Education*. 2007. No. 140. Pp. 131–138. DOI: <https://doi.org/10.1002/he.287>.
5. Beerkens E. Globalisation and Higher Education Research. *Journal of Studies in International Education*. 2003. Vol. 7, No. 2. Pp. 128–148. DOI: <https://doi.org/10.1177/1028315303007002002>.
6. Blinder A. Education for the Third Industrial Revolution. *CEPS Working Paper*. 2008. No. 163. URL: <https://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/163blinder.pdf>.
7. Carnoy M. Globalization, educational trends and the open society. Paper presented at Open Society Institute Education Conference: *Education and Open Society: A Critical Look at New Perspectives and Demands*. Budapest, Hungary, 2005. URL: https://www.opensocietyfoundations.org/uploads/7fab0f35-4f84-4ed7-82d6-ee2346b7c142/carnoy_english.pdf (дата звернення: 26.10.2020).
8. Chen H., Lin K. The role of human capital cost in accounting. *Journal of Intellectual Capital*. 2004. Vol. 5(1). Pp. 116–130. DOI: <https://doi.org/10.1108/14691930410512950>.
9. Dealtry R. Managing intellectual leadership in corporate value. *Journal of Workplace Learning*. 2001. № 13. Pp. 119–124. DOI: <https://doi.org/10.1108/13665620110388424>.
10. Downton L. Leadership Commitment and Charisma in the Revolutionary Process. N.Y. London: [s. n.], 1973. 220 p.
11. Gibb C. An Interactional View of the Emergence of Leadership. *Australian Journal of Psychology*. 1958. Vol. 10. Pp. 101–110. DOI: <https://doi.org/10.1080/00049535808255958>.
12. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global transformations. Oxford: Polity Press, 1999. 31 p.

13. Heylin M. Globalization of science rolls on. *Chemical & Engineering News*. 2006. Vol. 84(48). Pp. 26–31. DOI: <https://doi.org/10.1021/cen-v084n048.p026>.
14. Kellner D. Theorizing globalization. *Sociological Theory*. 2002. Vol. 20(3). Pp. 285–305. DOI: <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00165>.
15. Macfarlane B. Intellectual Leadership. 2011. URL: <https://www.kcl.ac.uk/study/learningteaching/kli/NewsandEvents/Events/scap/2011/macfarlane-scap2011.pdf> (дата звернення: 26.10.2020).
16. Marginson S., Considine M. The Enterprise university. UK: CambridgeUniversity Press, (2000). 282 p.
17. Mitchell D. Internationalization and Globalization in Higher Education. Globalization – Education and Management Agendas. 2012. С. 3–22. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/3e6c/1173f21907959cd4d1fe47ab4109795f50d9.pdf> (дата звернення: 26.10.2020).
18. Senge P. M. The art and practice of the learning organization. The new paradigm in business: Emerging strategies for leadership and organizational change. 1990. Pp. 126-138. URL: http://www.giee.ntnu.edu.tw/files/archive/380_9e53918d.pdf (дата звернення: 26.10.2020).
19. Senge P., Kleiner A., Roberts C., Ross R., Smith B. The Fifth Disciplines Fieldbook: Tools and Strategies for Building a Learning Organization. New York: Doubleday/Currency, 1994. 593 p.
20. Slaughter S., Rhoades G. Academic capitalism and the new economy: Markets, state and higher education. Baltimore, MD: JohnsHopkinsUniversity Press, 2004. 384 p.
21. Stewart T. A. Intellectual Capital: The new wealth of organizations. N.Y. I., 1997. 320 p.
22. Suarez-Orozco M., Qin-Hillard D. B. Globalization: Culture and education in the new millennium. University of California Press, 2004. 290 p.
23. Szyszlo P. Internationalization Strategies for the Global Knowledge Society. 2016. URL: <https://cbie.ca/wp-content/uploads/2016/05/CBIE-research-Szyszlo-PhD-E.pdf> (дата звернення: 26.10.2020).
24. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. URL: <http://english.gov.cn/r/Pub/GOV/ReceivedContent/Other/2016-08-12/GII-2014-v5.pdf> (дата звернення: 26.10.2020).
25. Wallace M., Brady D. The next long swing. Sourcebook for labor markets, evolving structures and processes. 2001. Pp. 101–129. New York, NY: Plenum Publishers.
26. What role will education play in the Fourth Industrial Revolution? WEF. 2016. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/what-role-will-education-play-in-the-fourth-industrial-revolution/> (дата звернення: 26.10.2020).
27. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність і регіональний аспект. *Міжнародна економічна політика*. 2005. Вип. 2 (1). С. 44–68.
28. Калашнікова С. А. Освітня парадигма професіоналізації управління на засадах лідерства : монографія. К. : Київськ.ун-т імені Бориса Грінченка, 2010. 380 с.
29. Канигін Ю. Интелект народу. *Вісник Академії наук України*. 1993. № 7. С. 37–47.
30. Лук'яненко Д., Кальченко Т. Стратегії глобального управління. *Міжнародна економічна політика*. 2008. № 1-2. С. 5-43.
31. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Колот А.М. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія. К.КНЕУ, 2008. 420с.
32. Лях В. В., Удовік С. А. Фінська модель інформаційного суспільства: приклад для наслідування (передмова) / Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / Пер. з англ. К. : Вид-во “Ваклер” у формі ТОВ, 2006. С. 15–22.
33. Паппе Я. Ш. «Олигархи»: Экономическая хроника 1992-2000. М. : ГУ ВШЕ, 2000. 232 с.
34. Питерс Т., Уотерман Р. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. М.: Изд-во Альпина, 2010. 528 с.
35. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего. Новая индустриальная волна на Западе : Антология / Под ред. В. А. Иноземцева. М. : Academia, 1999. С. 337-371.
36. Сенге П., Клейнер А., Робертс Ш., Росс Р. Б., Смит Б. Дж. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 624 с.
37. Цимбал А. І. Передумови формування світового ринку освітніх послуг. *Економічний вісник університету*. 2007. № 1. С. 54–60.

References

1. Altbach, P. G. (2001). Universities and globalization: Critical perspectives the globalization of higher education. *Journal of Higher Education*, 72, 254-256. doi: <https://doi.org/10.2307/2649326>.
2. Altbach, P. G., & Knight, J. (2007). The Internationalization of Higher Education: Motivations and Realities. *Journal of Studies in International Education*, 11(3-4), 290-305. doi: <https://doi.org/10.1177/1028315307303542>.
3. Altbach, P. G. (2004). Globalization and the university: Myths and realities in an unequal world. *Tertiary education and management*, 10(1), 3-25. doi: <https://doi.org/10.1080/13583883.2004.9967114>.
4. Armstrong, L. (2007). Competing in the Global Higher Education Marketplace: Outsourcing, Twinning, and Franchising. *New Directions for Higher Education*, 140, 131-138. doi: <https://doi.org/10.1002/he.287>.
5. Beerks, E. (2003). Globalisation and Higher Education Research. *Journal of Studies in International Education*, 7(2), 128-148. doi: <https://doi.org/10.1177/1028315303007002002>.
6. Blinder, A. (2008). Education for the Third Industrial Revolution. *CEPS Working Paper*, 163. Retrieved from <https://www.princeton.edu/ceps/workingpapers/163blinder.pdf>.
7. Carnoy, M. (2005). Globalization, educational trends and the open society. Paper presented at Open Society Institute Education Conference: *Education and Open Society: A Critical Look at New Perspectives and Demands*. Budapest, Hungary. Retrieved from https://www.opensocietyfoundations.org/uploads/7fab0f35-4f84-4ed7-82d6-ee2346b7c142/carnoy_english.pdf.
8. Chen, H., & Lin, K. (2004). The role of human capital cost in accounting. *Journal of Intellectual Capital*, 5(1), 116-130. doi: <https://doi.org/10.1108/14691930410512950>.
9. Dealtry, R. (2001). Managing intellectual leadership in corporate value. *Journal of Workplace Learning*, 13, 119-124. doi: <https://doi.org/10.1108/13665620110388424>.
10. Downton, L. (1973). *Leadership Commitment and Charisma in the Revolutionary Process*. N.Y., London: [s. n.].
11. Gibb, C. (1958). An Interactional View of the Emergence of Leadership. *Australian Journal of Psychology*, 10, 101-110. doi: <https://doi.org/10.1080/00049535808255958>.
12. Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., & Perraton, J. (1999). *Global transformations*. Oxford. Polity Press.

13. Heylin, M. (2006). Globalization of science rolls on. *Chemical & Engineering News*, 84(48), 26-31. doi: <https://doi.org/10.1021/cen-v084n048.p026>.
14. Kellner, D. (2002). Theorizing globalization. *Sociological Theory*, 20(3), 285-305. doi: <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00165>.
15. Macfarlane, B. (2011). Intellectual Leadership. Retrieved from <https://www.kcl.ac.uk/study/learningteaching/kli/NewsandEvents/Events/scap/2011/macfarlane-scap2011.pdf>.
16. Marginson, S., & Considine, M. (2000). *The Enterprise university*. UK: Cambridge University Press.
17. Mitchell, D. (2012). Internationalization and Globalization in Higher Education. *Globalization – Education and Management Agendas*. Pp. 3–22. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/3e6c/1173f21907959cd4d1fe47ab4109795f50d9.pdf>.
18. Senge, P. M. (1990). The art and practice of the learning organization. *The new paradigm in business: Emerging strategies for leadership and organizational change*, 126-138. Retrieved from http://www.giee.ntnu.edu.tw/files/archive/380_9e53918d.pdf.
19. Senge, P., Kleiner, A., Roberts, C., Ross, R., & Smith, B. (1994). *The Fifth Discipline Fieldbook: Tools and Strategies for Building a Learning Organization*. New York: Doubleday/Currency.
20. Slaughter, S., & Rhoades, G. (2004). *Academic capitalism and the new economy: Markets, state and higher education*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.
21. Stewart, T. A. (1997). *Intellectual Capital: The new wealth of organizations*. N.Y.
22. Suarez-Orozco, M., & Qin-Hillard, D. B. (2004). *Globalization: Culture and education in the new millennium*. University of California Press.
23. Szyszlo, P. (2016). Internationalization Strategies for the Global Knowledge Society. Retrieved from <https://cbie.ca/wp-content/uploads/2016/05/CBIE-research-Szyszlo-PhD-E.pdf>.
24. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. Retrieved from <http://english.gov.cn/r/Pub/GOV/ReceivedContent/Other/2016-08-12/GII-2014-v5.pdf>.
25. Wallace, M., & Brady, D. (2001). The next long swing. In Berg, I., & Kalleberg, A. (Eds.), *Sourcebook for labor markets, evolving structures and processes* (pp. 101-129). New York, NY: Plenum Publishers.
26. WEF. (2016). What role will education play in the Fourth Industrial Revolution? Retrieved from <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/what-role-will-education-play-in-the-fourth-industrial-revolution/>.
27. Antoniuk, L. L. (2005). Mizhnarodna konkurentospromozhnist i rehionalnyi aspekt. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, 2(1), 44-68. (in Ukrainian)
28. Kalashnikova, S. A. (2010). *Osvitnya paradyhma profesionalizatsiyi upravlinnya na zasadakh liderstva: monohrafiya*. K.: Kyivsk.un-t imeni Borysa Hrinchenka. (in Ukrainian)
29. Kanyhin, Yu. (1993). Intelekt narodu. *Visnyk Akademii nauk Ukrainy*, 7, 37-47. (in Ukrainian)
30. Lukianenko, D. H., & Kalchenko, T. (2008). Stratehii hlobalnoho upravlinnia. *Mizhnarodna ekonomichna polityka*, 1-2, 5-43. (in Ukrainian)
31. Luk"yanenko, D. H., Poruchnyk, A. M., & Kolot, A. M. *Hlobal'na ekonomika KHKHI stolittya: lyuds'kyy vymir*. monohrafiya. K.: KNEU. (in Ukrainian)
32. Liakh, V. V., & Udovik, S. L. (2006). Finska model informatsiinoho suspilstva: pryklad dlia nasliduvannia (peredmova) // Kastels M., Khimanen P. *Informatsiine suspilstvo ta derzhava dobrobutu. Finska model* (pp. 15–22.) / Per. z anhl. K.: Vyd-vo "Vakler". (in Ukrainian)
33. Pappe, Ya. Sh. (2000). *«Olyharkhy»: Ékonomycheskaya khronyka 1992-2000*. M.: HU VSHE. (in Russian)
34. Pyters, T., & Uoterman, R. (2010). *V poyskakh sovershenstva. Uroky samykh uspekhnykh kompanyy Ameryky*. M.: Yzd-vo Al'pyna. (in Russian)
35. Sakaiia, T. (1999). *Stoymost, sozdavaemaia znanyiamy, yly ystoryia budushcheho. Novaia yndustryalnaia volna na Zapade*: Antolohiya. M.: Academia, 1999. P. 337-371. (in Russian)
36. Senge, P., Kleyner, A., Roberts, Sh., Ross, R. B., & Smit B. Dzh. (2003). *Tanets peremen: novyye problemy samoobuchayushchikhsya organizatsiy*. M.: ZAO «Olimp-Biznes». (in Russian)
37. Tsymbal, L. I. (2007). Peredumovy formuvannia svitovoho rynku osvitnikh posluh. *Ekonomichnyi visnyk universytetu*, 1, 54–60. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 15.11.2020 р.

Стаття прийнята 08.12.2020 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Олійник Наталія Миколаївна
кандидат технічних наук, доцент
Херсонський національний технічний університет,
Бериславське шосе, 24, Херсон, 73008, Україна
e-mail: oliynyk.nataliya@kntu.net.ua
ORCID ID: 0000-0002-1019-5708

Стаття присвячена визначенню концептуальних засад «зеленої» економіки в контексті сталого розвитку. У ході аналізу досліджуються різні інтерпретації тлумачення «зеленої» економіки, які є близькими за своїм змістом і не суперечать одне одному, а лише відображають точку зору різних спеціалістів на одну і ту ж проблему. Розглянуто різні напрями концепції «зеленої» економіки, визначено три її складові – економічна, соціальна, екологічна. Встановлено взаємозв'язок між концепцією сталого розвитку та «зеленої» економіки. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, фундаментальні положення концепції сталого розвитку тощо.

Протягом останніх років підходи «зеленої» економіки отримали широке використання в розвинених країнах. Однак в Україні уряд і підприємці недостатньо уваги приділяють розвитку «зеленої» економіки, а національні підприємства бачать в ній лише обмеження, а не можливість для розвитку свого бізнесу. Досліджено економічний потенціал «зеленої» економіки, вказано на доцільність збільшення «зелених» інвестицій, залучення яких дозволить Україні вийти на якісно новий рівень розвитку. Серед напрямів впровадження «зеленої» економіки в Україні виділено: раціональне використання природних ресурсів, охорона навколишнього середовища, формування нової екологічної поведінки населення, диверсифікація джерел енергії, модернізація житлово-комунального господарства, виробництво органічної продукції.

Для забезпечення залучення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів у перспективні інноваційні проекти в межах реалізації концепції «зеленої» економіки органи державної влади й місцевого самоврядування повинні розробити узгоджений механізм стимулювання вітчизняного бізнесу для максимізації ефективності використання природних ресурсів у виробничому процесі. Зазначене може проявлятися у вигляді надання додаткових пільг при закупівлі інноваційного обладнання, що не виробляється на території країни, залученні іноземного капіталу у розвиток провідних промислових підприємств.

Ключові слова: зелена економіка, концепція «зеленої» економіки, сталий розвиток, «зелені» інвестиції, природні ресурси.

JEL Classification: Q01; Q56; Q57.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Олейник Наталья Николаевна
кандидат технических наук, доцент
Херсонский национальный технический университет,
Бериславское шоссе, 24, Херсон, 73008, Украина
e-mail: oliynyk.nataliya@kntu.net.ua
ORCID ID: 0000-0002-1019-5708

Статья посвящена определению концептуальных основ «зеленой» экономики в контексте устойчивого развития. В ходе анализа исследуются различные интерпретации толкования «зеленой» экономики, которые близки по своему содержанию и не противоречат друг другу, а лишь отражают точку зрения различных специалистов на одну и ту же проблему. Рассмотрены различные направления концепции «зеленой» экономики, определены три ее составляющие – экономическая, социальная, экологическая. Установлена взаимосвязь между концепцией

устойчивого развития и «зеленой» экономики. Методологической основой исследования является диалектический метод познания, фундаментальные положения концепции устойчивого развития и т.п.

На протяжении последних лет подходы «зеленой» экономики получили широкое применение в развитых странах. Однако в Украине правительство и предприниматели недостаточно внимания уделяют развитию «зеленой» экономики, а национальные предприятия видят в ней только ограничения, а не возможность для развития своего бизнеса. Исследован экономический потенциал «зеленой» экономики, указано на целесообразность увеличения «зеленых» инвестиций, привлечение которых позволит Украине выйти на качественно новый уровень развития. Среди направлений внедрения «зеленой» экономики в Украине выделено: рациональное использование природных ресурсов, охрана окружающей среды, формирование нового экологического поведения населения, диверсификация источников энергии, модернизация жилищно-коммунального хозяйства, производство органической продукции.

Для обеспечения привлечения необходимого объема инвестиционных ресурсов в перспективные инновационные проекты в рамках реализации концепции «зеленой» экономики органы государственной власти и местного самоуправления должны разработать согласованный механизм стимулирования отечественного бизнеса для максимизации эффективности использования природных ресурсов в производственном процессе. Указанное может проявляться в виде предоставления дополнительных льгот при закупке инновационного оборудования, которое не производится на территории страны, а также путем привлечения иностранного капитала в развитие ведущих промышленных предприятий.

Ключевые слова: зеленая экономика, концепция «зеленой» экономики, устойчивое развитие, «зеленые» инвестиции, природные ресурсы.

JEL Classification: Q01; Q56; Q57.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF “GREEN” ECONOMY IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Nataliia Oliinyk

PhD (Technology), Associate Professor

Kherson National Technical University,

24, Berislav Highway, Kherson, 73008, Ukraine

e-mail: oliinyk.nataliya@kntu.net.ua

ORCID ID: 0000-0002-1019-5708

The article focuses on defining the conceptual foundations of the “green” economy in the context of sustainable development. It analyzes various interpretations of the “green” economy, which are similar in content and do not contradict each other, but only reflect the point of view of various experts on the same problem. Different areas of the concept of “green” economics are considered and its three components defined – economic, social, and environmental. The relation between the conception of sustainable development and “green” economy is established. The dialectical method of cognition, the fundamental aspects of the concept of sustainable development have become the methodological basis of the study.

In recent years, the “green” economy approaches have been widespread in developed countries. However, in Ukraine, the government and entrepreneurs do not pay enough attention to the development of the “green” economy, and national companies consider it as a restriction for their interests rather than an opportunity for the development of their businesses. The economic potential of the “green” economy indicated the necessity to increase “green” investment, involvement which will allow Ukraine to reach a new level of development. Among the directions of the “green” economy in Ukraine highlighted the rational use of natural resources, environmental protection, the formation of a new environmental behavior of the population, diversification of energy sources, modernization of housing and communal services, production of organic products.

Public authorities and local governments should develop a coordinated mechanism to stimulate domestic business to maximize the efficient use of natural resources in the production process. This should be done to stimulate the attraction of the necessary amount of investment resources within the framework of the implementation of the concept of a “green” economy. This can be manifested in the form of providing additional privileges for the purchase of innovative equipment that is not produced in the country, the attraction of foreign capital to the development of leading industrial enterprises.

Keywords: “Green” Economy, the Concept of “Green” Economics, Sustainable Development,

“Green” Investments, Natural Resources.

JEL Classification: Q01; Q56; Q57.

Вступ. Актуальність проблематики пов'язана з тим, що у світі наростаючих глобальних проблем, таких як зміна клімату, збільшення чисельності населення, забруднення довкілля, неефективне використання та виснаження наявних природних ресурсів, висока ресурсомісткість економіки тощо, для забезпечення подальшого розвитку людства життєво важливим є перехід на світовому рівні до технологій та методів, які є менш екологічно шкідливими та спрямовані на ресурсозбереження. Кожен суб'єкт господарювання (підприємство, організація, установа) зобов'язаний чітко представляти на перспективу потребу у фінансових, сировинних, трудових, інтелектуальних ресурсах, виробничих потужностях, джерелах їх отримання, а також уміти ефективно використовувати наявні виробничі й природні ресурси у процесі роботи свого господарства та адекватно й оперативно реагувати на динамічні зміни, які відбуваються в оточуючому бізнес-середовищі, з одночасною мінімізацією ризиків для навколишнього природного середовища. І в цьому може допомогти впровадження та реалізація концепції «зеленої економіки».

На сьогодні Україна опинилася перед складним вибором: або продовжувати шлях виснаження наявних природних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, або обрати новий вектор розвитку, що буде задовольняти сьогоденні потреби, мінімізувати екологічні екстерналиї та враховувати сучасні екологічні вимоги світової спільноти.

Поширення «зелених» ідей та впровадження моделі «зеленої» економіки спричинило «бум» наукових та прикладних публікацій, але в них науковці й досі не сформулювали єдиного погляду на зміст тлумачення «зеленої» економіки. Сказане зумовлює необхідність розвитку наукових засад дослідження концептуальних підходів щодо впровадження моделі «зеленої» економіки у контексті сталого розвитку.

Метою роботи є обґрунтування необхідності впровадження концепції «зеленої економіки» для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

Для досягнення визначеної мети в роботі передбачено вирішення завдань теоретичного, методичного та практичного характеру, зокрема:

- дослідити категоріально-понятійний базис «зеленої економіки»;
- розглянути різні напрями концепції «зеленої» економіки, визначити її складові;
- встановити взаємозв'язок між кон-

цепцією сталого розвитку та «зеленої» економіки;

- дослідити практичні аспекти розвитку «зеленої» економіки у розрізі міжнародного та національного контексту;

- визначити напрями впровадження «зеленої» економіки в Україні.

Об'єктом дослідження є проблематика впровадження моделі «зеленої» економіки в контексті забезпечення сталого розвитку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні основи концепції «зеленої» економіки.

Огляд літератури. Теоретичні й практичні аспекти формування і впровадження моделі «зеленої економіки» досліджували наступні вітчизняні та закордонні науковці: Н. В. Бобровська (2018), А. О. Гура та Т. Г. Гуцан (2017), Я. П. Квач, К. В. Фірсова та О. Г. Борисов (2015), С. М. Макаренко і С. А. Рибачок (2019), І. О. Солошич та В. В. Підліснюк (2013), О. С. Чмир та Н. П. Захаркевич (2013), Р. Ванічкова (2020), О. Чигрин, Ю. Білан та О. Квілінський (2020), М. Холотова, А. Надьова та Т. Холота (2020), О. Г. Сокіл, Д. Звездов, В. М. Жук, С. О. Кучеркова та А. А. Сахно (2020), М. Пакурар, М. А. Хан, А. Бенедек, Ю. Олах (2020), С. Шуссер, Г. Бостедт (2019) та ін.

Зокрема, дослідження Н. В. Бобровської присвячені питанням розвитку екологічної свідомості суспільства, науково-практичного відображення зв'язку суспільства з теперішнім і майбутнім навколишнім середовищем, розуміння необхідності гармонізації взаємовідносин між суспільством і природою (Бобровська, 2018).

А. О. Гура та Т. Г. Гуцан у своїх наукових працях дослідили сутність «зеленої» економіки, проаналізували чинники, що впливають на її розвиток, та визначили перспективи переходу до «зеленої» економіки в Україні (Гура & Гуцан, 2017).

О. С. Чмир та Н. П. Захаркевич у своїх дослідженнях визначили сутність концепції «зеленої» економіки, систематизували її цілі та визначили базові принципи (Чмир & Захаркевич, 2013).

Вітчизняні науковці Я. П. Квач, К. В. Фірсова та О. Г. Борисов у своїй роботі досліджували проблеми при переході суспільства до пріоритетного інноваційного напрямку «зелена» економіка, проаналізували її концепцію, як важливу складову соціально-економічного розвитку держави, виявили її значення для національної економіки (Квач, Фірсова, & Борисов, 2015).

І. О. Солошич та В. В. Підліснюк розглядають напрями розвитку «зеленої» економіки

в Україні як фактору забезпечення переходу до сталого розвитку країни (Солошич & Підліснюк, 2013).

Чеським науковцем Р. Ванічковою проаналізовано ефективність «зелених» інвестицій та встановлено, що Європейські кліматичні фонди спрямовують свої інвестиції виключно у проекти, які сприяють підвищенню рівня енергозбереження та покращенню якості атмосферного повітря (Vanickova, 2020).

Науковий колектив, до складу якого увійшли вчені України та Великобританії (О. Чигрин, Ю. Білан та О. Квілінський), на основі даних п'яти країн (України, Польщі, Румунії, Словенії, Чехії) дослідили оцінки стейкхолдерами ефектів «зеленої» конкурентоспроможності та встановили, що процеси екологізації комунікацій із зацікавленими сторонами стають ширшими і залучають більше учасників (Chygryn, Bilan, & Kwilinski, 2020).

Словацькі вчені М. Холотова, А. Надьова та Т. Холота дослідили вплив екологічної відповідальності на зміну поведінки споживачів на прикладі ринку Словаччини (Holotová, Nagyová, & Holota, 2020).

Шведські вчені С. Шуссер і Г. Бостедт зазначають, що моделі споживання та поведінка домашніх господарств мають величезний вплив на природні ресурси й якість навколишнього середовища (Schusser & Bostedt, 2019).

Видатні вчені-економісти О. Г. Сокіл (Україна), Д. Звездов (Німеччина), В. М. Жук, С. О. Кучеркова та А. А. Сахно (Україна) дослідили взаємозв'язок між екологічними витратами й доданою вартістю фірми для підприємств України та Німеччини з метою забезпечення сталого розвитку регіону, промисловості, країни (Sokil, Zvezdov, Zhuk, Kucherikova, & Sakhno, 2020).

Дослідження М. Пакурара (Угорщина), М. А. Хана (Пакистан), А. Бенедек (Угорщина) та Ю. Олах (Південна Африка) присвячені вивченню взаємозв'язку між екологічними методами, співпрацею та інноваціями в ефективності ланцюжків постачань (Pakurár, Khan, Benedek, & Oláh, 2020).

В своїх дослідженнях С. М. Макаренко і С. А. Рибачок зазначають, що розроблення органами державної влади й місцевого самоврядування узгодженого механізму стимулювання вітчизняного бізнесу в межах реалізації національної концепції «зеленої» економіки дозволить не лише оптимізувати собівартість виготовленої продукції, а й знизити ризики для навколишнього середовища і посилити рівень економічної безпеки країни та регіону зокрема (Макаренко, Олійник, & Рибачок, 2019).

Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід визнати недостатню увагу

до проблем трансформування «зеленої» економіки в соціально-орієнтовану систему національної економіки України.

Методологія дослідження. Методологічною основою роботи є система загальнонаукових та спеціальних методів наукового дослідження, які дозволяють системно вирішувати проблемні завдання з обраного напрямку дослідження.

Для вирішення поставлених завдань було використано такі методи наукового дослідження: діалектичний метод пізнання – для постановки проблеми дослідження, вивчення та деталізації об'єкта дослідження; абстрактно-логічний підхід – для теоретичного узагальнення результатів дослідження та формування на їх основі висновків; економіко-статистичний метод – для виявлення основних тенденцій розвитку «зеленої» економіки у розрізі міжнародного та національного контексту; графоаналітичний метод – для надання наочності матеріалу та схематичності зображення низки теоретичних та практичних положень роботи.

Інформаційною базою дослідження є фундаментальні положення концепції сталого розвитку; основні положення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених у межах досліджуваного проблемного поля; матеріали Державної служби статистики України; офіційні звіти та аналітичні публікації провідних міжнародних економічних організацій; матеріали вітчизняних і міжнародних конференцій; результати власних наукових та емпіричних досліджень автора.

Основні результати. Термін «зелена економіка» уперше було використано в 1989 р. у звіті для Уряду Великобританії в рамках консультацій щодо забезпечення сталого розвитку і його вимірювання «Концепція зеленої економіки», написаного групою економістів-екологів, до складу якої увійшли: Д. Піарс, А. Маркандія та Є. Барбієр (Pearce, Markandya, & Barbier, 1989).

Спочатку термін «зелена економіка» використовувався для позначення різних економічних явищ і мав безліч нечітких інтерпретацій, причому іноді суперечливих. На думку Н. А. Вукович, в майбутньому і надалі прогнозується тільки зростання наукових публікацій з питань «зеленої» економіки (Вукович, 2018). Помітний тренд на більш активне використання терміну «зелена економіка» в технологічній площині: з'явилися нові напрямки в прикладній науці, такі як: «зелений» бізнес, «зелена» промисловість, «зелене» будівництво, «зелена» хімія тощо.

Якщо розглядати хронологію розвитку концепції «зеленої» економіки з погляду суспільної парадигми, то необхідно, насамперед, констатувати той факт, що вона є логічним продовженням концепції сталого соціально-

економічного розвитку, яку представники урядів із 179 країн світу, у тому числі й України, в 1992 році в Ріо-де-Жанейро визначили як ключову стратегію існування людства на XXI сторіччя. Щоб розвиток був сталим, варто зважати не тільки на економічні, а й на соціальні, екологічні й культурологічні чинники в довгостроковій перспективі. При цьому концепція «зеленої» економіки не заміщує собою концепцію сталого соціально-економічного

розвитку, однак досягнення стійкості значною мірою визначаються правильністю розвитку економіки.

До теперішнього часу загальноприйнятого та ємного визначення терміну «зелена економіка», з яким би погодилася більша частина в світовому науковому співтоваристві, не існує. Для уточнення категоріально-понятійного базису «зеленої» економіки в табл. 1 ознайомимося з різними поглядами науковців на сутність цього поняття.

Таблиця 1

Аналіз тлумачень та сутність «зеленої» економіки
The analysis of the interpretation and the essence of “green” economy

Автор визначення або джерело	Категоріально-понятійний базис «зеленої» економіки згідно з науковим визначенням
Програма ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП)	«Зелена» економіка – це економіка, що призводить до підвищення добробуту людей та зміцнення соціальної справедливості за одночасного істотного зниження ризиків для довкілля і дефіциту екологічних ресурсів (ЮНЕП, 2011, с. 2)
Датська Організація з поновлюваних джерел енергії	«Зелена» економіка представляє собою процес трансформації, який нівелює диспропорції й дисфункції сучасної економіки, та результатом якого є добробут людства і справедливий доступ до природних ресурсів кожного члена суспільства в умовах екологічної й економічної цілісності (Danish Organisation for Renewable Energy, n.d.)
Гарлицька Д.А.	«Зелена» економіка – економіка, яка підвищує добробут населення та забезпечує соціальну справедливість, а також мінімізує екологічні екстерналії (Гарлицька, 2017, с. 16)
Гура А. О., Гуцан Т. Г.	«Зелена» економіка – економіка з низькими викидами вуглецевих сполук, ефективним використанням природних ресурсів, яка задовольняє по максимуму інтереси всього суспільства (Гура & Гуцан, 2017, с. 44)
Квач Я. П., Фірсова К. В., Борісов О. Г.	«Зелена» економіка – економіка, яка підвищує добробут людей та забезпечує соціальну справедливість, а також істотно знижує ризики для довкілля (Квач, Фірсова, & Борісов, 2015, с. 52-53)
Чмир О. С., Захаркевич Н. П.	Під «зеленою» економікою розуміють систему відносин, які охоплюють виробництво, розподіл, обмін і споживання, що будуються на засадах еколого-орієнтованої діяльності, підтримують збереження і відновлення оточуючого природного середовища та забезпечують мінімальний негативний вплив на нього за рахунок розвитку «зелених» секторів економіки й скорочення «коричневих», створення «зелених» робочих місць і виробництва «зелених» товарів та послуг (Чмир & Захаркевич, 2013, с. 56)
Кучеров О. В., Шибилева О. В.	Під «зеленою» економікою розуміють розроблення, виробництво й експлуатацію технологій і обладнання для контролю з метою зменшення викидів забруднювальних речовин та парникових газів, для моніторингу й прогнозування кліматичних змін, а також впровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій і відновлюваної енергетики (Кучеров & Шибилева, 2014, с. 561)
Патон Б. Є. та ін.	«Зелена» економіка інтегрує в собі екологію людини та простору в одне системне ціле за допомогою економічних, у т.ч. ефективних ринкових механізмів, вирішуючи відповідне перспективне завдання сталого розвитку (Патон, 2012, с. 43)

Отже, «зелена» економіка є новою формою діяльності в економічній сфері, що набуває дедалі більше актуальності та розвивається швидкими темпами. На думку А. І. Боярчук та Д. В. Чабанова, цей вид підприємницької діяльності передбачає застосування «зелених» технологій та формування екологічної свідомості споживачів і виробників, що є головною відмінністю цього виду бізнесу від інших комерційних видів діяльності (Боярчук & Чабанов, 2019, с. 22).

Концепція «зеленої» економіки з'явилася в результаті об'єднання трьох її основних складових: економічного зростання, екологічної безпеки та соціального розвитку (рис. 1).

Як видно з рис. 1, «зелена» економіка прагне поєднати у собі економічний успіх та економічне зростання (економічна складова), екологічну безпеку, захист та збереження навколишнього природного середовища (екологічна складова) та справедливе ставлення до працівників (соціальна складова).



Рис. 1. «Зелена» економіка в рамках реалізації сталого розвитку

Fig. 1. "Green" economy within framework of implementation of sustainable development

Джерело: побудовано автором за (Гура & Гуцан, 2017; Прушківська & Шевченко, 2013)

В табл. 2 порівняємо концепції «зеленої» економіки та сталого розвитку на основі економічної, екологічної та соціальної складових цих концепцій.

Отже, концепція «зеленої» економіки не підміняє собою концепцію сталого розвитку. Концепція «зеленої» економіки спрямована на сприяння раціонального використання при-

родних ресурсів і зменшення негативного антропогенного впливу діяльності суб'єктів господарювання на навколишнє природне середовище. Кінцева мета впровадження концепції «зеленої» економіки – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

Таблиця 2

Взаємозв'язок між концепцією сталого розвитку та «зеленої» економіки
The relation between the conception of sustainable development and "green" economy

Складові концепції	Концепція	
	«зеленої» економіки	сталого розвитку
Економічна	Забезпечує економічний успіх та економічне зростання, збільшення доходів та зайнятості населення, залучення інвестицій (як державних, так і приватних), створення нової економічної діяльності	Наголошує на обмеженні зростання виробництва та споживання у економічно розвинених країнах; підтримка сталого масштабу економіки; зменшення інвестицій у галузі, які експлуатують природу
Екологічна	Орієнтується на захист та збереження навколишнього середовища шляхом скорочення екологічних ризиків, викидів вуглекислого газу в атмосферу та іншого забруднення природного середовища; вимагає від усіх членів суспільства екологічної свідомості та відповідальності	Забезпечує стабільність біологічних систем шляхом мінімізації кількості відходів та використання вторинної сировини, за рахунок будівництва очисних споруд, заводів із переробки побутового та промислового сміття тощо
Соціальна	Передбачає підвищення добробуту населення, зростання рівня якості життя, соціальний розвиток членів суспільства, скорочення соціальної нерівності та, відповідно, досягнення соціальної справедливості	Передбачає гідну працю з акцентом на справедливий дохід, безпеку на робочому місці та соціальний захист окремих осіб та сімей; зменшення нерівності в доходах, багатстві та економічному впливі; досягнення гідного рівня життя та благополуччя

Джерело: уточнено автором за (Прушківська & Шевченко, 2013; Квач, Фірсова, & Борисов, 2015)

Досягнення країн у сфері розвитку «зеленої» економіки, тобто у сфері управління природними ресурсами та їх раціонального використання, визначають за рівнем індексу екологічної ефективності.

Місце України у рейтингу екологічної ефективності протягом періоду 2016-

2020 рр. наведено в табл. 3.

Індекс екологічної ефективності (EPI) у 2020 р. розраховувався на основі 32 показників ефективності в 11 категоріях проблем, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища і життє-

здатності його екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, протидію зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності та ступінь її навантаження на навколишнє середовище, а

також ефективність державної політики в області екології, що дозволяє оцінити стан навколишнього середовища і життєздатність екосистем 180 країн світу.

Таблиця 3

Індекс екологічної ефективності (2016-2020 рр.)
The Environmental Performance Index (2016-2020)

Країни	2016 р.		2018 р.		2020 р.	
	Індекс екологічної ефективності	Місце в рейтингу	Індекс екологічної ефективності	Місце в рейтингу	Індекс екологічної ефективності	Місце в рейтингу
Данія	89,21	4	81,60	3	82,5	1
Люксембург	86,58	20	79,12	7	82,3	2
Швейцарія	86,93	16	87,42	1	81,5	3
Об'єднане Королівство	87,38	12	79,89	6	81,3	4
Франція	88,20	10	83,95	2	80,0	5
Австрія	86,64	18	78,97	8	79,6	6
Фінляндія	90,68	1	78,64	10	78,9	7
Швеція	90,43	3	80,51	5	78,7	8
Норвегія	86,90	17	77,49	14	77,7	9
Німеччина	84,26	30	78,37	13	77,2	10
Ісландія	90,51	2	78,57	11	72,3	17
Словенія	88,98	5	67,57	34	72,0	18
Чехія	84,67	27	67,68	33	71,0	20
Мальта	88,48	9	80,90	4	70,7	23
Румунія	83,24	34	64,78	45	64,7	32
Угорщина	84,60	28	65,01	43	63,7	33
Литва	85,49	23	69,33	29	62,9	35
Польща	81,26	38	64,11	50	60,9	37
Болгарія	83,40	33	67,85	30	57,0	41
Білорусь	82,30	35	64,98	44	53,0	49
Росія	83,52	32	63,79	52	50,5	58
Україна	79,69	44	52,87	109	49,5	60
Молдова	76,69	55	51,97	112	44,4	87
Туреччина	67,68	99	52,96	108	42,6	99

Джерело: складено автором за даними (EPI, n.d.)

Якщо у 2018 р. лідером за рівнем екологічної ефективності визнано Швейцарію, а у першу п'ятірку лідерів також увійшли Франція, Данія, Мальта та Швеція, то у 2020 р. лідером за рівнем екологічної ефективності є Данія, а у першу п'ятірку лідерів також увійшли Люксембург, Швейцарія, Об'єднане Королівство та Франція.

Україна в рейтингу екологічної ефективності в 2016 р. посіла 44 місце, в 2018 р. – 109 місце, а в 2020 р. – 60 місце серед 180 країн світу, тобто в Україні уряд і підприємці недостатньо уваги приділяють розвитку «зеленої» економіки. Національні підприємства вбачають в «зеленій» економіці лише обмеження, а не можливість для розвитку свого бізнесу.

Дбайливе ставлення до лісових, водних ресурсів, родючості ґрунту, якісного стану атмосферного повітря, рослинного і тваринного світу має бути в основі гармонійної взаємодії з природою, розвитку «зеленої» економіки в кожній країні. Погоджуюся з думкою Н. В. Герасимчик та М. Н. Панчик про те, що міжнародне співробітництво в зниженні екологічного навантаження на природне середо-

вище є дуже важливим (Герасимчик & Панчик, 2018).

Щоб гарантувати економічний розвиток країни і створення робочих місць А. Джорджсон та М. Маслін пропонують розробити економічну, екологічну та освітню політику для підтримки «зеленої» економіки в контексті глобального розвитку (Georgeson & Maslin, 2019).

Серед напрямів впровадження «зеленої» економіки в країні можна виділити раціональне використання природних ресурсів, охорону навколишнього природного середовища, формування нової екологічної поведінки населення, диверсифікацію джерел енергії, модернізацію житлово-комунального господарства, виробництво органічної продукції тощо.

Важливим напрямом впровадження концепції «зеленої» економіки є раціональне використання природних ресурсів. Покращити екологічну ситуацію в країні, забезпечити раціональне використання природних ресурсів, прискорити екологізацію виробництва можливо шляхом збільшення «зелених» інвестицій, залучення яких дозволить Україні вийти на якісно новий рівень розвитку.

Для забезпечення залучення необхідного обсягу «зелених» інвестицій у перспективні інноваційні проекти в межах реалізації концепції «зеленої» економіки органи державної влади та місцевого самоврядування повинні розробити узгоджений механізм стимулювання вітчизняного бізнесу для максимізації ефективності використання природно-ресурсного потенціалу у виробничому процесі. В раніше проведених дослідженнях (Макаренко, Олійник, & Рибачок, 2019) зазначалось, що стимулювання збільшення обсягу «зелених» інвестицій може проявлятися у вигляді надання додаткових пільг при закупівлі інноваційного обладнання, що не виробляється на території країни, а також залученні іноземного капіталу у розвиток провідних промислових підприємств у рамках реалізації

концепції «зеленої» економіки.

Впровадження на промислових підприємствах маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів – тренд у всьому світі та виробнича необхідність останніх років. Основними показниками, які характеризують інноваційну активність промислових підприємств з позиції «зеленої» економіки та екологічного менеджменту, є кількість впроваджених у виробництво маловідходних і ресурсозберігаючих технологічних процесів, а також їх питома вага. Тому для того, щоб дослідити економічний потенціал «зеленої» економіки України, перш за все, доцільно проаналізувати динаміку кількості впроваджених у виробництво нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів (рис. 2).



Рис. 2. Кількість нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів, впроваджених у виробництво на промислових підприємствах України

Fig. 2. Number of new or significantly improved low-waste, resource-saving technological processes introduced into production of industrial enterprises in Ukraine

Джерело: побудовано автором за даними (Державна служба статистики України, n.d.)

Як видно з рис. 2, протягом 2010-2019 рр. частка впроваджених у виробництво на промислових підприємствах України нових або суттєво поліпшених маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів суттєво не змінювалась: варіювала від 20,6 % у 2011 р. до 46,3 % у 2018 р.

Перспективним напрямом впровадження концепції «зеленої» економіки також є виробництво органічної продукції. Екологічно чисту продукцію можна отримувати і в наших умовах господарювання, якщо не нехтувати досвідом роботи багатьох поколінь аграріїв – як вітчизняних, так і зарубіжних (Макаренко, Олійник, & Шарапа, 2011). Виробництво екологічно чистої продукції може стати своєрідною візитною карткою економіки

України, яка дозволить покращити імідж вітчизняної продукції на світовому ринку, збільшить обсяги залучення інвестицій у розвиток аграрного сектору і суміжних із ним галузей, що неодмінно позитивно позначиться на соціально-економічному й культурному розвитку нашої країни. Однією із ефективних бізнес-стратегій майбутнього є створення виробничого процесу, який забезпечив би повний цикл виробництва органічної продукції: виробництво, переробку та доставку готової продукції кінцевому споживачеві (у роздрібну мережу).

Проте формуванню національного ринку органічної продукції перешкоджає недостатня популярність ідеї екологічно-чистої продукції через високу ціну для населення. Споживачами екологічно-чистої продукції на

вітчизняному ринку є переважно люди із середнім і високим рівнем доходу, а вихід українських виробників на світовий ринок органічної продукції ускладнений через невідповідність вітчизняного товару міжнародним нормам і стандартам, а також складністю процесу сертифікації.

Висновки. Проведенні дослідження щодо визначення концептуальних засад «зеленої» економіки в контексті сталого соціально-економічного розвитку свідчать, що «зелена» економіка визначає собі за мету балансування нестабільних еколого-соціо-економічних систем з метою виживання людської цивілізації. «Зелена» економіка є пріоритетним і стабілізуючим елементом для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку суспільства.

Для уточненого визначення терміну «зелена економіка» необхідно синтезувати загально-економічний, галузевий, технологічний і цивілізаційний підходи, в результаті чого можна визначити «зелену» економіку як економіку сталого соціально-економічного розвитку з домінуванням екологічно чистих галузей, які використовують альтернативну енергетику і маловідходні, ресурсозберігаючі технології. «Зелена» економіка прагне поєднати у собі економічний успіх та економічне

зростання (економічну складову), екологічну безпеку, захист та збереження навколишнього природного середовища (екологічну складову) та справедливе ставлення до працівників (соціально складову).

Концепція «зеленої» економіки не заміщує собою концепцію сталого соціально-економічного розвитку, однак досягнення сталого соціально-економічного розвитку значною мірою визначаються екологізацією економіки. Лише усвідомивши, що впровадження концепції «зеленої» економіки – це «основа», на якій тримається майбутнє держави, можна дійсно реалізувати позитивне розв'язання злободенних, найгостріших еколого-економічних проблем суспільства для забезпечення його сталого соціально-економічного розвитку.

Отже, ефективною бізнес-стратегією майбутнього є розвиток та впровадження концепції «зеленої» економіки, завдяки чому підприємства будуть не тільки публічно демонструвати свою екологічну відповідальність, скорочуючи обсяги спожитих ресурсів і зменшуючи забруднення довкілля, але й отримують практичний зиск, такий як: зниження витрат на виробництво продукції, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та покращення його іміджу у стосунках із стейкхолдерами.

Література

1. Бобровська Н. В. Формування екологічної свідомості суспільства. *Екологічні та соціально-економічні аспекти розвитку економіки в умовах євроінтеграції* : зб. тез V-ї всеукр. Інтернет-конф., 9-11 трав. 2018 р. Миколаїв, 2018. С. 18–21.
2. Гура А. О., Гуцан Т. Г. Зелена економіка: сутність, чинники та перспективи розвитку в Україні. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди «Економіка»*. 2017. Вип. 17. С. 42–52.
3. Квач Я. П., Фірсова К. В., Борисов О. Г. «Зелена економіка»: можливості для України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 6. С. 52–56.
4. Макаренко С. М., Олійник Н. М., Рибачок С. А. Удосконалення державної інвестиційної політики як основи впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах. *Економічні інновації: зб. наук. праць*. 2019. Т. 21. Вип. 3 (72). С. 62–70.
5. Солошич І. О., Підліснюк В. В. «Зелена економіка» в контексті забезпечення переходу України до сталого розвитку. *Наукові доповіді Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2013. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nd_2013_6_1.pdf (дата звернення: 30.11.2020).
6. Чмир О. С., Захаркевич Н. П. «Зелена» економіка: сутність, цілі та базові принципи. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 3 (33). С. 54–62.
7. Vanickova R. Innovation Corporate Energy Management: Efficiency of Green Investment. *Marketing and Management of Innovations*. 2020. № 2. P. 56–67. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2020.2-04>.
8. Chyryn O., Bilan Y., Kwilinski A. Stakeholders of Green Competitiveness: Innovative Approaches for Creating Communicative System. *Marketing and Management of Innovations*. 2020. № 3. P. 358–370. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2020.3-26>.
9. Holotová M., Nagyová L., Holota T. The impact of environmental responsibility on changing consumer behaviour – sustainable market in Slovakia. *Economics and Sociology*. 2020. Vol. 13. № 3. P. 84–96. DOI: <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2020/13-3/6>.
10. Sokil O., Zvezdov D., Zhuk V., Kucherikova S., Sakhno L. Social and environmental costs: the impact of accounting and analytical support on enterprises' sustainable development in Germany and Ukraine. *Economic Annals-XXI*. 2020. № 181(1-2). P. 124–136. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V181-11>.
11. Pakurár M., Khan M.A., Benedek A., Oláh J. The impact of green practices, cooperation and innovation on the performance of supply chains using statistical method of meta-analysis. *Journal of International Studies*. 2020. Vol. 13. № 3. P. 111–128. DOI: <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-3/8>.
12. Schusser S., Bostedt G. Green behavioral (in) consistencies: are pro-environmental behaviors in different domains substitutes or complements? *Environmental Economics*. 2019. Vol.10. Issue 1. P. 23–47. DOI: [https://doi.org/10.21511/ee.10\(1\).2019.03](https://doi.org/10.21511/ee.10(1).2019.03).
13. Pearce D., Markandya A., Barbier B. E. Blueprint for a green economy. London : Earthscan, 1989. 192 p.
14. Вукович Н. А. «Зеленая» экономика: определение и современная эколого-экономическая модель. *Вестник УрФУ. Серия экономика и управление*. 2018. Т. 17. № 1. С. 128–145. DOI: <https://doi.org/10.15826/vestnik.2018.17.1.006>.
15. Навстречу «зелёной» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности. Полный отчет. *Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП)*, 2011. 739 с.
16. Danish Organisation for Renewable Energy : веб-сайт. URL: <https://wiser.directory/organization/danish-organisation-for-renewable-energy-ove/> (дата звернення: 30.11.2020).
17. Гарлицька Д. А. Побудова зеленої економіки – основна складова європейської інтеграції України. *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. 2017. Т. 27. № 2. С. 15–19. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2017.02.015>.

18. Кучеров А. В., Шибилева О. В. Концепция «зеленой» экономики: основные положения и перспективы развития. *Молодой ученый*. 2014. №. 4. С. 561–563.
19. Національна парадигма сталого розвитку України / за ред. Б. Є. Патона ; НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України». К., 2012. 72 с.
20. Боярчук А. І., Чабанов Д. В. Концептуальні засади управління «зеленим» бізнесом із урахуванням досвіду міжнародного фінансового менеджменту. *Економічні інновації: зб. наук. праць*. 2019. Т. 21. Вип. 3 (72). С. 18–25. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3\(72\).18-25](https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3(72).18-25).
21. Прушківська Е. В., Шевченко Ю. О. Розвиток «зеленої економіки»: національний аспект. *Бізнес Інформ*. 2013. № 3. С. 186–191.
22. EPI : веб-сайт. URL: <https://epi.yale.edu/> (дата звернення: 30.11.2020).
23. Герасимчик Н. В., Панчик М. Н. Отношения «принципал-агент» в государственно-частном партнерстве. *Актуальные вопросы экономической науки в XXI веке : материалы VII междунар. науч. конф. – чтений, посвящённых памяти известного белорусского и российского учёного-экономиста М. В. Научителя*, 18 окт. 2018 г. Гомель, 2018. С. 27–30.
24. Georgeson L., Maslin M. Estimating the scale of the US green economy within the global context. *Palgrave Communications*. 2019. № 5 : 121. DOI: <https://doi.org/10.1057/s41599-019-0329-3>.
25. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 20.10.2020).
26. Макаренко С. М., Олійник Н. М., Шарапа І. В. Виробництво екологічно чистої продукції як основа визначення оптимальної стратегії розвитку суб'єктів господарювання регіону. *Економічні інновації*. 2011. Вип. 44. С. 156–160.

References

1. Bobrovska, N. V. (2018). Formation of ecological consciousness of society. *Ecological and socio-economic aspects of economic development in the context of European integration*. Mykolaiv, 18-21. (in Ukrainian)
2. Gura, A. O., & Gutsan, T. G. (2017). Green economy: essence, factors and prospects of development in Ukraine. *Collection of scientific works of Kharkiv National Pedagogical University named after G. S. Frying pans "Economy"*, 17, 42-52. (in Ukrainian)
3. Kvach, J. P., Firsova, K. V., & Borisov, O. G. (2015). "Green Economy": possibilities for Ukraine. *Global and national problems of economics*, 6, 52-56. (in Ukrainian)
4. Makarenko, S. M., Oliinyk, N. M., & Rybachok, S. A. (2019). Improvement of state investment policy as the basis of implementation of innovative technologies on domestic enterprises. *Economic innovations*, 21, 3 (72), 62-70. doi: [https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3\(72\).62-70](https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3(72).62-70). (in Ukrainian)
5. Soloshich, I., & Pidlisnyuk, V. (2013). "Green economy" within framework of implementation of sustainable development in Ukraine. *Scientific reports of National University of life and environmental Sciences of Ukraine*, 6. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nd_2013_6_1.pdf. (in Ukrainian)
6. Chmyr, O. S., & Zakharevych, N. P. (2013). "Green" Economy: Essence, Aims and Basic Principles. *Economic Herald of the Donbas*, 3 (33), 54-62. (in Ukrainian)
7. Vanickova, R. (2020). Innovation Corporate Energy Management: Efficiency of Green Investment. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 56-67. doi: <https://doi.org/10.21272/mmi.2020.2-04>
8. Chygryn, O., Bilan, Y., & Kwilinski, A. (2020). Stakeholders of Green Competitiveness: Innovative Approaches for Creating Communicative System. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 358-370. doi: <https://doi.org/10.21272/mmi.2020.3-26>.
9. Holotová, M., Nagyová, L., & Holota, T. (2020). The impact of environmental responsibility on changing consumer behaviour – sustainable market in Slovakia. *Economics and Sociology*, 13 (3), 84-96. doi: <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2020/13-3/6>.
10. Sokil, O., Zvezdov, D., Zhuk, V., Kucherikova, S., & Sakhno, L. (2020). Social and environmental costs: the impact of accounting and analytical support on enterprises' sustainable development in Germany and Ukraine. *Economic Annals-XXI*, 181 (1-2), 124-136. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V181-11>.
11. Pakurár, M., Khan, M. A., Benedek, A., & Oláh, J. (2020). The impact of green practices, cooperation and innovation on the performance of supply chains using statistical method of meta-analysis. *Journal of International Studies*, 13 (3), 111-128. doi: <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-3/8>.
12. Schusser, S., & Bostedt, G. (2019). Green behavioral (in) consistencies: are pro-environmental behaviors in different domains substitutes or complements? *Environmental Economics*, 10 (1), 23-47. doi: [https://doi.org/10.21511/ee.10\(1\).2019.03](https://doi.org/10.21511/ee.10(1).2019.03).
13. Pearce, D., Markandya, A., & Barbier, B. E. (1989). *Blueprint for a green economy*. London: Earthscan.
14. Vukovic, N. A. (2018). Green economy: definition and main directions of development. *Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 17, № 1, 128-145. doi: <https://doi.org/10.15826/vestnik.2018.17.1.006>. (in Russian)
15. UNEP. (2011). *Towards a "green" economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication*. (in Russian)
16. Danish Organisation for Renewable Energy. (n.d.). Retrieved from <https://wiser.directory/organization/danish-organisation-for-renewable-energy-ove/>.
17. Garlytska, D. A. (2017). Green economy construction as the main component of European integration of Ukraine. *Economic Analysis*, 27, № 2, 15-19. doi: <https://doi.org/10.35774/econa2017.02.015>. (in Ukrainian)
18. Kucherov, A. V., & Shibileva, O. V. (2014). The Concept of a "green" economy: key issues and prospects of development. *Young Scientist*, 4, 561-563. (in Russian)
19. Paton, B. E. (Ed.). (2012). *The national paradigm of sustainable development of Ukraine*. Kiev. (in Ukrainian)
20. Boiarchuk, A. I., & Chabanov, D. V. (2019). Conceptual principles of management of "green" business taking into account experience of international financial management. *Economic innovations*, 21, 3(72), 18-25. doi: [https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3\(72\).18-25](https://doi.org/10.31520/ei.2019.21.3(72).18-25). (in Ukrainian)
21. Prushkovskaya, E. V., & Shevchenko, Y. A. (2013). Development of "Green Economy": National Aspect. *Business Inform*, 3, 186-191. (in Ukrainian)
22. EPI. (n.d.). Retrieved from <https://epi.yale.edu/>.
23. Gerasimchik, N. V., & Panchik, M. N. (2018). Principal-agent relationships in public-private partnerships. *Topical issues of economic science in the XXI century*. Gomel, 27-30. (in Russian)
24. Georgeson, L., & Maslin, M. (2019). Estimating the scale of the US green economy within the global context. *Palgrave Communications*, 5:121. doi: <https://doi.org/10.1057/s41599-019-0329-3>.
25. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukrainian)
26. Makarenko, S. M., Oliinyk, N. M., & Sharapa, I. V. (2011). Production of ecologically clean products as basis of optimum strategy determination of regional business entity development. *Economic innovations*, 44, 156-160. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.

Стаття прийнята 21.12.2020 р.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ СТАНОВЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Рябініна Наталія Олексіївна
аспірантка

Університет державної фіскальної служби України

вул. Університетська, 31, Ірпінь, 08201, Україна

e-mail: riabininano@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-8378-4485

Стрімкий розвиток інформаційного суспільства вимагає загальної комп'ютеризації та налагодження інформаційно-телекомунікаційних технологій майже в усі сфери нашого сьогодення. У боротьбі конкурентоспроможності та продуктивності на перший план виходить інформація, знання та вміння управляти інформацією в сучасному світі. Соціальні мережі, соціальна взаємодія між людьми є одним із компонентів соціальної економіки, який розкривається і подалі досліджується в соціальному капіталі, що є не тільки засобом спілкування та комунікацій, але і механізмом створення та конструювання соціального простору, маючи необмежені функції та перспективи. В епоху глобалізму, коли традиційні методи виробництва, обміну та споживання канули у літа ми стаємо свідками нових методів прийняття рішень, спостерігаючи перетворення самої людини. Сьогодні майже не має людини, яка б не мала зв'язок з рідними, знайомим, групами за інтересами, і невід'ємною частиною взаємовідносин є спілкування з бізнесом. Поступово ми самі передаємо безліч особистої інформації, яка аналізується, обробляється та потім використовується, приводячи у дію одне з основних напрямків розвитку сучасного бізнесу – це взаємини та взаємовідносини з клієнтом, залучення нових та зацікавленість постійних, вже існуючих споживачів.

Ми спостерігаємо історичний момент швидкого зростання інформаційних технологій та інформаційної безпеки, особливо у розвинутих країнах з високим рівнем життя, і саме сфера інформаційного розвитку найближчим часом буде визначати політичний напрямок та економічну роль країни у світі. Інтернет заходить у кожную домівку і домогосподарство, все більш стає господарем сьогодення та основним генератором світових безмежних платформ, направляє та дає орієнтири людям, соціальним групам, підприємствам, організаціям, владі. Активізація технологічних платформ несе у собі не тільки забезпечення зв'язку всіх членів суспільства до інформаційних ресурсів, але і спонукає до активної участі в обмінах, взаємодіях та розвитку інформаційних технологій, що сприяє до реалізації самовираження, обміну досвідом, вдосконалення своїх вмінь та навичок, особистому вдосконаленню тощо.

Ключові слова: соціальний капітал, соціальні структури, мережеве суспільство, інтернет, соціальні мережі, управління взаємодії з клієнтами, комунікація.

JEL Classification: M15; A14; O35; D71.

РОЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Рябинина Наталия Алексеевна
аспирант

Университет государственной фискальной службы Украины

ул. Университетская, 31, Ирпень, 08201, Украина

e-mail: riabininano@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-8378-4485

Стремительное развитие информационного общества требует общей компьютеризации и создания информационно-телекоммуникационных технологий практически во всех сферах нашего настоящего. В борьбе с конкурентоспособностью и производительностью на первое место выступают информация, знания и способность управлять информацией в современном мире. Социальные сети, социальное взаимодействие между людьми является одной из

составляющих социальной экономики, которая раскрывает и исследуется в социальном капитале, представляя не только средства общения и коммуникации, но и механизм создания и построения социального пространства, имеющие неограниченные функции и перспективы. В эпоху глобализма, когда традиционные методы производства, обмена и потребления устарели, мы наблюдаем новые возможности принятия решений, наблюдая за трансформацией и изменением человека. Сегодня практически нет человека, который не имеет связи с родственниками, знакомыми, группами интересов, а неотъемлемой частью отношений является общение с бизнесом. Постепенно мы сами передаем много личной информации, которая анализируется, обрабатывается, а затем используется, в результате чего вступает в силу одно из главных направлений развития современного бизнеса – отношения и контакт с клиентом, привлечение новых и поддержание интереса у постоянных, уже существующих потребителей.

Мы являемся свидетелями исторического момента стремительного роста информационной технологии и информационной безопасности, особенно в развитых странах с высоким уровнем жизни, и именно сфера информационного развития в ближайшем будущем будет определять политическое направление и экономическую роль страны в мире. Интернет проникает в каждый дом и домашнее хозяйство, все чаще становится хозяином сегодняшнего дня и главным генератором безграничных мировых платформ, посылает и дает ориентиры людям, социальным группам, предприятиям, организациям, властям. Активация технологических платформ несет в себе не только обеспечение связями всех членов общества к информационным технологиям, но и побуждает к активному участию, обмену, взаимоотношению и развитию информационных технологий, что способствует реализации самовыражения, обмену опытом, совершенствованию их умений и навыков, личному совершенствованию и т.д.

Ключевые слова: социальный капитал, социальные структуры, сети, интернет, социальные сети, управление взаимодействием с клиентами, коммуникации.

JEL Classification: M15; A14; O35; D71.

DISPEL THE SOCIAL CAQUEL IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF INFORMATIONAL SOCIETY

Natalia Riabinina

Postgraduate Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

31, Universytetska str., Irpin, 08201, Ukraine

e-mail: riabininano@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-8378-4485

The rapid development of information society requires a way of general computerization and establishment of information and telecommunication technologies in almost all spheres of our present. In the fight against competitiveness and productivity, information, knowledge and the ability to manage information and knowledge in the modern world come to the fore. Social networks, social interaction between people is one of the components of the social economy, which is revealed and away is explored in social capital, representing not only the means of communication and communication, but also the mechanism of creating and constructing social space, having unlimited functions and prospects. In the era of globalism, when traditional methods of production, exchange and consumption of pellets in the summer, we witness new methods of decision-making, observing the transformation of the person him. Today, there is almost no person who has no connection with relatives, acquaintances, interest groups, and an integral part of the relationship is communication with business. Gradually, we ourselves transmit a lot of personal information that is analyzed, processed and then used, bringing into effect one of the main directions of development of modern business – a relationship and relationship with the client, attraction of new and interest of regular, already existing consumers.

We are witnessing a historic moment of rapid growth of information technology and information security, especially in developed countries with high standards of living and it is the sphere of information development, in the near future, that will determine the political direction and economic role of the country in the world. The Internet enters every home and household, increasingly becomes the master of today and the main generator of the world's limitless platforms, sends and gives landmarks to people, social groups, enterprises, organizations, authorities. The intensification of technological platforms carries not only the communication of all members of society to information

resources, but also encourages active participation in exchanges, interactions and development of information technologies, which contributes to the implementation of self-expression, exchange of experience, improvement of their skills and skills, personal improvement, etc.

Keywords: Social Capital, Social Structures, Networking, Internet, Social Networks, Customer Interaction Management, Communication.

JEL Classification: M15; A14; O35; D71.

Вступ. Сьогодні в наше життя міцно увійшла глобальна інформатизація, яка прискорила процеси інтеграції, з її позитивними та негативними наслідками на всі сфери нашого життя: культуру, суспільство, націю, державу. Об'єктом дослідження є інформаційно-технологічна платформа, яка швидко розвивається і в майбутньому перетвориться в інфо-техно-сферу необмеженого впливу на людину, що може привести до обміну соціальними ролями «людина-інфо технологія». Мережі, в тому числі і соціальні, поширюють простір свого впливу і бізнес не є винятком. Економічна платформа, яка розуміється та адаптувалася у нових технологіях, має більше можливостей та виграє у подальшому стрімкому розвитку своєї сфери впливу. При поєднанні всіх особистих джерел (пошти, сайти, сторінки, планшети, смартфони, комп'ютери) в єдину систему Всесвітньої електронної павутини настає час переходити на новий етап розвитку інфо технологій – об'єднання людей.

В довгостроковій перспективі очікується скорочення населення по всьому світу і більшість соціальних медіа замислюється над новими зацікавленими методами заохочення людей до своєї соціальної мережі та технологіям, перемагаючи конкуренцію та пошук активних користувачів, збільшуючи доступність усіх видів мереж та зв'язку, охоплення більшої кількості користувачів, розповсюдження інтерактивності та зацікавленості, що дає необмежені можливості при взаємодії з клієнтами, використовуючи та дозволяючи бізнесу контактувати безпосередньо з великою кількістю потенційних, реальних клієнтів на економічному просторі.

Головною метою соціальних мереж та медіа соціального капіталу економіки є створення і підтримка довгострокових відносин з клієнтами, щоб збільшити цінність життя кожної людини. Метою статті є зв'язок та поєднання економічної платформи, яка розуміється та адаптується у нових технологіях, з новими методами та прийняття рішень взаємодій у соціальних мережах, розкриваючи можливості та переваги подальшого стрімкого розвитку своєї сфери впливу.

На новому етапі розвитку суспільства невід'ємним стає поняття мережа інтернет, соціальні мережі та медіа, без яких ми вже не уявляємо свого життя, активно використовуючи на роботі та дома, налагоджуючи комп'ютер, мобільний телефон, смартфон чи

планшет, перебуваючи майже весь вільний час on-line. Предметом дослідження є вплив інформаційного суспільства, інтернет змінив не тільки людину а і середовище, форми, механізми, функції, зміст соціальних комунікацій.

Метою роботи та дослідження у статті є аналіз попередніх, вже сформованих теорій та існуючих світових практик сучасного багачення напрямку. У статті досліджується становлення та стрімкий розвиток соціального капіталу та його невід'ємних складових: мереж та соціальних структур.

Завдання дослідження – розуміння ряду закономірностей та тенденцій соціального капіталу, аналіз швидкого реагування на виклики соціальних взаємодій та вплив інформаційних технологій на життя людини.

Об'єкт дослідження – функціонування соціальних структур та мережевого суспільства, а саме соціальні мережі.

Предмет дослідження – соціальний капітал та його види.

Огляд літератури. З розвитком соціальних мереж паралельно удосконалюються і поширюються можливості задоволення та зацікавленості потенційних та основних, постійних клієнтів, тому це питання, останнім часом, широко освітається, поступово розвивається своєю дослідницькою роботою та направленнями. Соціальний капітал на слуху вже давно, але його нове життя та необхідність розкрили у своїх працях П. Бурдье (1985) «Форми капіталу. Довідник теорії та дослідження для соціології освіти», Дж. Коулман, Р. Патнем у співавторстві з Р. Леонарді, Р. Нанетті (2001) «Творення демократії», та їх послідовники: Ч. Гонсалес-Брамбіла (2014) «Соціальний капітал в академічних кругах», М. Кастельс (2004) «Галактика Інтернет: Роздуми про інтернет, бізнес і переклад суспільства», О. Е. Брун (2011) «Розвиток теорії соціальної мережі», Р. Аллен (2017) «Що відбувається в Інтернеті за 60 секунд?» та інші. Великий внесок у розвиток та поширення теорії соціального капіталу зробив видатний вчений Ф. Фукуяма (2004) у рукописі «Довіра, соціальні чесноти і шлях до процвітання». Основна увага приділяється новим дослідженням та роботам авторів в області соціальних мереж та інформаційних технологій на рівні соціального явища. Вчені Ф. Зенг, Р. Тао, Ю. Янг, Т. Хи (2017) досліджують, як соціальні комунікації інтернет спільнот впливають та сприймаються користувачами на

пропозиції та реклами соціальних мереж. Дж. Гаджієв (2019) піднімає питання про роль медіакомунікацій у соціальній політиці. У статті соавторів Є. Щокіної, Д. Царюк, Є. Демідової (2019) охарактеризовані роль, елементи та етапи комунікаційних процесів. Останні дослідження проводилися не тільки в державах з розвинутою економікою, але і в нашій країні. Українські вчені, зокрема В. В. Гурочкіна (2020), С. В. Івашнюва (2012), А. В. Кравченко та С. С. Гнатюк (Гурочкіна, Кравченко, & Гнатюк, 2018), Г. М. Калач (2018), А. М. Лещенко (2011), приділяють питанню інтернету, інформаційним технологіям та соціальним мережам у сучасній економіці велику увагу. Активізація технологічних платформ несе у собі не тільки забезпечення зв'язку всіх членів суспільства до інформаційних ресурсів, але і спонукає до активної участі в обмінах, взаємодіях та розвитку інформаційних технологій, що сприяє реалізації самовираження, обміну досвідом, вдосконаленню своїх можливостей у майбутньому. Не до кінця є дослідженим питання соціального капіталу та перспектив його вивчення та розвитку в світі, і тому наявний широкий спектр проблем для обговорення та дискусій сучасності.

Методологія дослідження. У статті розглянуті методологічні основи формування соціального капіталу: різні визначення цієї категорії, структурний аналіз та розкриття взаємодії всіх напрямків сфери дослідження, взаємозв'язки з соціально-економічними явищами сьогодення, відстежується спроба комплексного погляду на соціальні комунікації, як один із інструментів соціального капіталу у формуванні сучасного публічного простору. Методологія – це метод не тільки інформаційного простору, а і культурної творчості людини, яка несе розвиток та знання. Людина, унікальна особистість з індивідуальним мисленням та поглядами, маючи відношення до мереж, коментарів має більший потенціал використання своїх знань, вмінь та навичок і при цьому бізнес-результат зразу оцінюється якісно, тому що є парадигма: зміна – єдина константа.

Основні результати. В останні роки в науці виникає зацікавленість концепцією багаточисленних, міждисциплінарних предметів, які об'єднують не тільки економіку та соціологію, але і ряд ідей, пов'язаних з суспільством, традиціями, соціальну згуртованість, взаємодію та громадянство. Сучасні дослідження в області вивчення та пізнання соціального капіталу показали значний вклад в розвиток науки та проклали дорогу позитивних результатів для вигоди економіки та соціології. Концепція соціального капіталу не нова, але її нинішній популярності та обговоренню тем складної теорії ми завдячуємо

П. Бурдье, Дж. Коулману, Р. Патнему. Досі не існує єдиного прийнятого визначення соціального капіталу, проводячи навіть дискусії доцільності поняття «капітал», що послаблює елементарну концептуалізацію підходів, спростовуючи складні соціальні реалії та приводить до різноманіття теорій, які при обговоренні типів, рівнів, аспектів, переваг, недоліків та детермінант соціального капіталу послаблюють загальний напрямок визначення та ідеологічної проблеми. На сьогоднішній день відсутність системності, єдиної концепції теорії, слабкий зв'язок з іншими науками та не визначений напрямок та стратегія досліджень ставить соціальний капітал на ступінь проблемної та невизначеної теорії.

Соціальний капітал прослідковується в різних видах діяльності і пов'язаний з кожним аспектом людського існування, поширюючи потоки інформації та інші форми капіталу, тому і вимір його складний і різноманітний, не обмежений непрямими показниками, так необхідними для емпіричних цілей. Сьогодні соціальний капітал поширений абстрактними дослідженнями і тому існує багато суб'єктивних тлумачень, які гальмують відчутні конкретні докази сучасної теорії без ретельного аналізу теоретичної основи для забезпечення надійності. На сьогоднішній день виділяють дві основні класифікації соціального капіталу: мережі та соціальні структури, хоча усі типи та підтипи пов'язані між собою та посилюють один одного і забезпечують взаємозамінність. Мережі, особливо соціальні, мають досить широкі можливості та перспективи. «У сучасних умовах комунікації відіграють вирішальну роль. Інформація стала «продуктом» не лише в економічній та політичній сферах, а й у досить несподіваних інститутах постіндустріального суспільства (гуманітарних, соціальних чи громадських та культурних)» (Найієв, 2019). Склеювання соціального капіталу передбачає зв'язки між людьми з відносно високим ступенем закритого простору, що мають тісні контакти між собою в межах однієї соціальної групи. Частіше це міські співтовариства, які знають один одного, пов'язані чіткими нормами, вдачами, довірою, інколи позитивними чи негативними наслідками самоізоляції. Поєднання соціального капіталу ми прослідковуємо у зв'язках між людьми, з відмінностями чи різними соціальними групами, які мають можливість підключатися чи приєднуватися до соціальної групи один одного, не включаючи багато спільних норм, але пов'язані взаємністю, повагою та перспективою довіри. Зв'язування соціального капіталу несе норми поваги, довіру суспільства, які

взаємодіють між інституційними, авторитетними агенціями.

Чим більше людей ви знаєте, довіряєте, тим більше ви робите і даєте іншим людям, тим більше знаєте і отримуєте соціального капіталу, у вас є більше переваг і можливостей отримати від нього пораду і результат, але постійно брати та виснажувати соціальний капітал не можливо, нічого не пропонує у відповідь. Чим більше людина буде працювати на перспективу, тим більше вона може повернути собі на користь у майбутньому, розвиваючи себе і поліпшуючи соціальний капітал інших. Скільки людина створила соціального капіталу, стільки вона зможе скористатися ним у подальшому, хоча на певних умовах, карткою у банкоматі його не перевести в готівку. Соціальний капітал не належить тільки одній людині, групі чи організації, і може бути інвестуванням в соціальні відносини, відчуттям приєднання, яке принесе довіру і взаємність до людей, яких не знаєте. Соціальні блага (довіра, солідарність, готовність допомагати та співчувати, гостинність, люб'язність та дружба та інше) є міждисциплінарним нематеріальним основним активом для досліджень соціального капіталу. Оцінити соціальний капітал вкрай важко, тому що він залежить від багатьох факторів кожного громадянина.

«Соціальний капітал включає в себе соціальні зв'язки, мережі громадської активності, норми взаємності і довіри. Відносини і ресурси, будь то в мікро-, мезо- або макрорівні, є загальними елементами різних визначень соціального капіталу. Наші відносини матеріальні і дають нам доступ до ряду ресурсів, які можуть бути використані для особистого і колективного посилення» (Патнем, Леонарді, & Нанетті, 2001). Соціальний капітал відноситься до зв'язків, мереж і відносинам між людьми, а також до їх цінностей, до яких можна отримати доступ чи мобілізувати її, щоб досягти успіху у житті. Соціальний капітал виконує інформаційну, емоційну та фінансову підтримку, і тому «соціальні комунікації можуть ефективно стимулювати поведінку користувачів, щоб вона відповідала соціальній спільноті в Інтернеті» (Zeng, Tao, Yang, & Xie, 2017).

Серед дослідників соціального капіталу існує впевненість, що люди, які прийшли до значних досягнень, результатів та успіху, краще пов'язані. Дослідник Ч. Гонсалес-Брамбіла стверджує, що «головною перевагою є швидкий і легкий доступ до інформації» (Gonzalez-Brambila, 2014). Хто володіє інформацією, володіє світом.

Цифровізація, як глобальний тренд світової економіки, має значну кількість інтерпретацій та впливає на усі сектори національної економіки й економічної діяльності суб'єктів

господарювання на основі цифрових технологій. Основними драйверами глобальних трансформаційних викликів є наявність в економічній системі інноваційних технологій та бізнес-процесів, що мають ознаки прикладних інструментів, наприклад: мережі, цифрові дані, цифровий доступ клієнтів, автоматизація (Гурочкіна, 2020, с. 32).

Основними цифровими технологіями сьогодні є BioTech, NanoTech, BlockChain, RetailTech, FinTech, LegalTech, Digital-marketing, Grid-технології, GovTech, e-ID. Серед яких найпопулярнішими в Україні інноваційними трендами сучасного соціально-економічного середовища є цифрові технології, товари, продукти, послуги та інструменти, такі як: інтернет речі, електрокари, хмарні технології, 3D друк, Big data, BlockChain, RetailTech, FinTech, LegalTech, Digital-marketing, Grid-технології, GovTech, e-ID, TeleHealth, ePrescription, е-демократія, Digital-страхування, BioTech, NanoTech (Гурочкіна, Кравченко, & Гнатюк, 2018, с. 65). Крім того, при цифровій трансформації, на прикладі фондового ринку, розрізняють напрями трансформаційних елементів, що утворюють класичну та цифрову моделі фондового ринку (Калач, 2018, с. 174).

Інтернет-мережі є з'єднувальний соціальний капітал, коли контактують цільові люди з аналогічними соціальними характеристиками, але вони також можуть створювати підключення соціального капіталу при підключенні людей з різними соціальними характеристиками. Neves стверджує, що «Інтернет – це недороге і високошвидкісне з'єднання, а також повсюдне з'єднання, яке може допомогти людям активувати приховані з'єднання і створювати нові з'єднання, досягнувши друзів» (Neves, 2013).

На сьогоднішній день сотні мільйонів людей користуються соціальними мережами (рис. 1). YouTube, Twitter, Instagram, Facebook, WeChat, Snapchat та інші інформаційні структури соціальних мереж глибоко увійшли в наше життя, пропонують безмежні можливості, але і несуть із собою і проблеми. Згідно statista.com, найпопулярніша соцмережа у світі – Facebook (рис. 2).

З одного боку, обіцяють нові контакти та взаємодії з потенційними та наявними, існуючими клієнтами, важливі та цінні думки суспільства, звички та погляди людей, покращення аналізу управління відносин з клієнтами, ставлячи групи людей, підприємство, суспільство, державу один на один з особистістю. З іншої сторони, соціальні мережі викликають занепокоєння щодо збереження персональних даних та подальшого їх використання, ставлячи під сумнів конфіденційність, хоча можна констатувати, що за

останній час провайдери соціальних платформ поставили першочергові завдання щодо захисту приватності та обмеження комерційної діяльності. Особливості соціального

капіталу стосуються доступу до ресурсів та групових товарів (Burdieu, 1985).

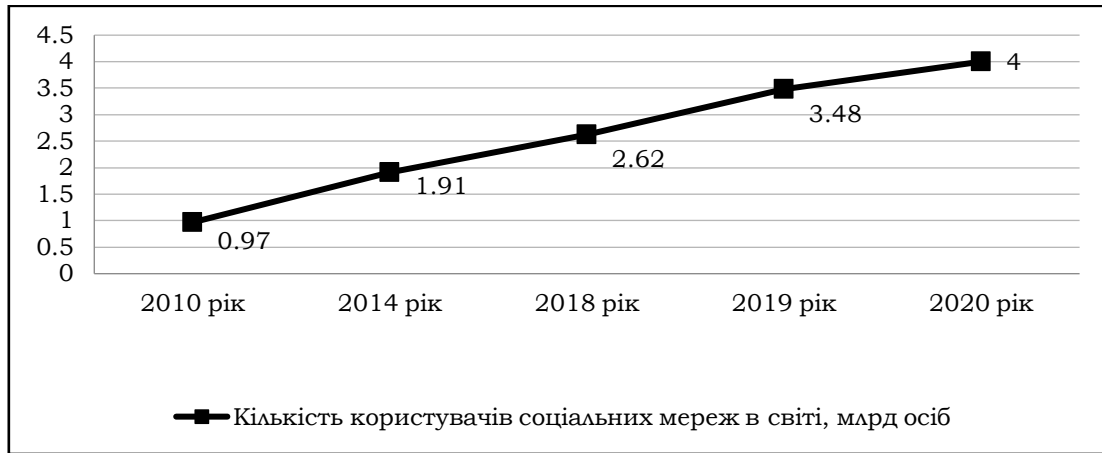


Рис. 1. Глобальні соціальні мережі за кількістю користувачів у 2020 р. (Statista, 2020a)
 Fig. 1. Global social networks by number of users, 2020 (Statista, 2020a)

Спочатку соціальні мережі зосередилися на налагодженні взаємодії приватних осіб, і поступово комерціалізація входить в життя інтернету, намагаючись вести активну діяльність у медіа-платформах. «Особливості мереж проявляються у всіх сферах людської

діяльності: економіці, політиці, освіті, культурі, інформаційному просторі, технології і управлінні і т.д. Таким чином, мережа має тотальне значення і поширюється на всі явища соціуму!» (Емелин, 2018, с. 72).

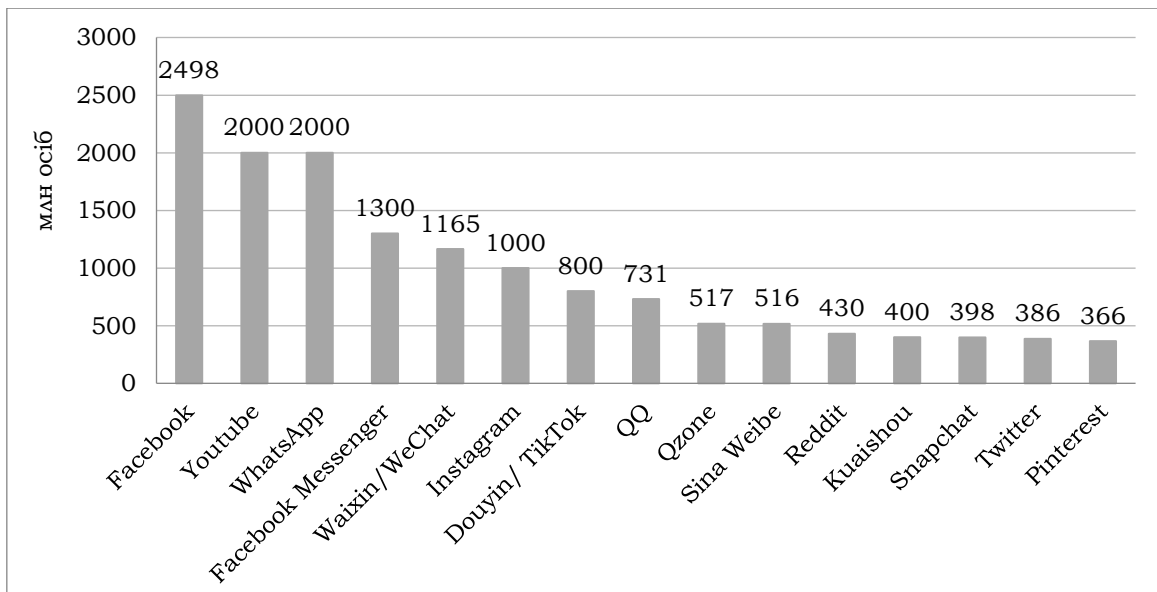


Рис. 2. Найпопулярніші соціальні мережі в світі (Statista, 2020b)
 Fig.2. The most popular social networks in the world (Statista, 2020b)

Відомі бренди проводять велику роботу та вкладають не малі заощадження у залучення великої кількості членів груп, чатів, «послідовників», «фанатів», «друзів», хоча стосунки інколи носять вільний та неконкретний характер: все одно вони представляють потенціал для управління відносин з клієнтом, тому що кожен висловив свій інтерес чи

думку до компанії чи торгівельної марки. Інформація може бути корисною в маркетингу, аналізі якості продукту, цінової політики, у продажі та обслуговуванні споживачів, поширюючи можливості спілкування та взаємодії клієнта з кол-центрами, офісами продажів, електронними поштами компаній методами охоплення, інтерактивності та доступності. «Особливістю побудови соціальних

мереж стало те, що їхній зміст наповнюється самими користувачами, а крім спілкування та комунікації у акторів з'являється можливість споживати медіа-контент та весь спектр розважальних продуктів, вести економічну, політичну та іншу діяльність» (Лобовікова & Мельников, 2011, с. 155). У 2016 році користувачі Facebook викладали коментарі до публікацій приблизно 3,3 млн разів за хвилину, а кількість коротких повідомлень («твітів») у Twitter зросла з 347,222 од. за хвилину у 2014 році до приблизно 448 800 од. за хвилину у 2016 році (Allen, 2017). Електронна платформа WhatsApp повідомляє, що майже 1,5 млрд користувачів соціальних мереж у 2018 році обмінювалися повідомленнями, понад 60 млрд повідомлень на день (Facebook, 2018). І на сьогоднішній день електронна соціальна мережа не зупиняється, втілює та удосконалює мобільні технології (смартфон, планшет), розширюючи і насичуючи у майбутньому нові тенденції та послуги (подорожі, курси, спортивні клуби, фітнес), що сприятиме розвитку на наступні роки, на майбутнє.

В цьому допомагає електронний доступ, який є важливим елементом управління відносинами з клієнтами, вирішувати та швидко знаходити необхідне у безмежних потоках інформації за допомогою електронних інтерфейсів, хоча вони часто можуть змінюватися. Нові послуги (змінені дані реклами, нове ціноутворення), нові поля даних (доступ до посилань та змін між користувачами) постійно потребують аналізу та перегляду електронних інтерфейсів, особливо великих підприємств та організацій, які безпосередньо пов'язані з думкою суспільства, не забуваючи про захист даних, особливо персональних. Інколи до системи «залучають треті сторони, які пропонують різноманітні послуги до соціальних стратегій і засновані на створенні та обробці вмісту, створеного користувачами» (Brynker, 2018). Аналізуючи та досліджуючи поведінку користувачів, маркетингові агенції збагачують та діляться проектами по збільшенню зацікавлених користувачів, а в майбутньому і потенційних покупців, відпрацьовують та обробляють аналітичні дані прогнозованого успіху продажів, зв'язків з постачальниками та інше. Ці сторонні агрегатори збирають інформацію, обробляють загальнодоступний вміст соціальної платформи і надають через уніфіковані інтерфейси зацікавленим компаніям необхідні дані, хоча, на мою думку, соціальний вміст не є джерелом істини. При аналізі чи дослідженні цього аспекту традиційні засоби масової інформації (газета, телебачення) більш вселяють довіру і несуть правдиву інформацію. Проводячи аналіз вікової категорії, ми спостерігаємо більшу довіру молодих

людей до електронних носіїв та інформації з інтернету, люди старшого віку ставляться критично до соціальних зв'язків та безпеки своїх даних, хоча інколи бувають винятки (акція, з платною рекламою чи публічною особою). Головне, як використовувати ці дані чи інформацію, не забуваючи про прозорість та конфіденційність. «Основна цінність соціальної мережі полягає в тому, що вона в сучасних умовах вже є не просто засобом комунікації, а проявляє себе як механізм конструювання комунікативного простору сучасно суспільства» (Лещенко, 2011).

Мережева комунікація має низку особливостей і властивостей, що виділяють її з інших типів комунікації. Як у всякій мережі, основна властивість комунікаційної мережі – багатоканальність, висока щільність логістичних шляхів переміщення інформації. Якщо якась ланка випадає з мережі, комунікація легко знаходить інші шляхи, альтернативні ланцюжки комунікаційних ланок (Назарчук, 2008, с. 63). Видатний філософ сучасності, відзначав: «...наша епоха прекрасна, ясна, перевершує все відоме нам в історії. Але саме завдяки своєму розмаху вона перевернула всі застави – принципи, норми й ідеали, встановлені традицією. Наше життя – живіше, напруженіше, насиченіше, аніж усі попередні, і тим самим проблематичніше. Воно не може орієнтуватися на минуле, а повинне створити собі власну долю» (Ortega-i-Gasset, 2000).

Проводячи аналогії, аналіз історії та природи електронних мереж, ми спостерігаємо переродження середовища, яке більш залежить від інтернету, і не помітивши, як поступово стає додатком електронних машин та іграшок. Ні клієнт, покупець, підприємець, а електроніка визначає бажання людини, характер розвитку суспільства, напрямок культури, повністю захоплюючи нові ніші свідомості людини. К. Ясперс стверджував, що «техніка радикально змінила повсякденне життя людини в навколишньому середовищі, насильницькі перемістила трудовий процес і суспільство в іншу сферу, у сферу масового виробництва, перетворила все існування на дію якогось технічного механізму, всю планету в єдину фабрику; ... відбувається... повний відрив людини від її ґрунту» (Jaspers, 2012).

Висновки. «Аналіз соціального капіталу на рівні організації дозволяє зрозуміти, як в ній циркулює інформація, і що треба робити для підвищення ефективності внутрішніх корпоративних комунікацій, підвищити ефективність навчання менеджера, виявити високо потенційних менеджерів та керівників, спроможних управляти командами, попереджати потенційні бар'єри на шляху організаційних змін» (Fukuyama, 2004). Соціальні мережі швидко та впевнено

увійшли до ланок бізнесу, де плідно проходить взаємна співпраця. Мережева комунікація має низку особливостей і властивостей, що виділяють її з інших типів комунікації. «В сучасних умовах для успішної комунікації необхідно чітко розуміти мету кожної конкретної взаємодії та сформулювати певну комунікаційну стратегію, яка розглядає методи успішної комунікації. Таким чином, ефективність комунікації залежить не тільки від її якості, своєчасності, повноти, але й від того, наскільки всебічним є зворотній зв'язок, тому нині важливим стає формування моделі ефективного комунікаційного процесу» (Щокіна, Царюк, & Денисова, 2019).

Простота доступу до необхідної інформації, швидкість та цілодобова робота, широкое охоплення різних вікових категорій, технологічна надійність, інформація про потенційних клієнтів, гарантовані повідомлення, надання різноманітних послуг, комунікативні інструменти управління взаємин з клієнтами, регульована вартість допомагають представникам бізнесу освідомлено спілкуватися з потенційними клієнтами, споживачами, співробітниками чи партнерами. Ми бачимо стрімкий розвиток соціальних мереж, які з часом перейдуть у глобальні мережі, і величезний потік безмежної інформації перетворює людину у звичайного споживача, який зовсім не зможе у подальшому вирішити чи прийняти рішення самостійно.

Література

1. Najiyev J. Institutionalization of media communications in social policy representation. *Humanities and Social Sciences Reviews*. 2019. Vol. 7(6). Pp. 834–840. DOI: <https://doi.org/10.18510/hssr.2019.76126>.
2. Патнем Р. Д., Леонарді Р., Нанетті Р. Й. Творення демократії. Традиції творення громадської активності в сучасній Італії. К.: Основи, 2001. С. 266–271.
3. Zeng F., Tao R., Yang Y., Xie T. How social communications influence advertising perception and response in online communities? *Frontiers in Psychology*. 2017. Vol. 8(AUG). DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01349>.
4. Gonzalez-Brambila C. N. Social capital in academia. *Scientometrics*. 2014. Vol. 101(3). 1609–1625. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11192-014-1424-2>.
5. Гурочкіна В. В. Цифрова трансформація бізнес-моделі промислових підприємств. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 1(13). С. 28–35. URL: http://pvn.in.ua/images/Magazine/1_2020.pdf#page=28 (дата звернення: 20.04.2020).
6. Гурочкіна В. В., Кравченко Л. В., Гнатюк С. С. Цифровізація сучасного соціально-економічного простору: боти та хмари. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 6. Том 2. С. 35–39. URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jsruui/handle/doc/4069> (дата звернення: 20.04.2020).
7. Калач Г. М. Цифрова трансформація фондового ринку. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2018. Вип. 2(52). С. 171–178. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.2\(52\).171-177](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.2(52).171-177).
8. Neves J. M. Speech to the Pentagon. 2013. URL: <https://www.flickr.com/photos/secdef/8597614101/sizes/o/in/photostream/> (дата звернення: 20.04.2020).
9. Burdieu P. Forms of Capital. *Handbook of Theories and researches for sociology of education*. N. P., 1985. Pp. 16–29.
10. Кастельс М. Галактика Інтернет: Розмишлення об Інтернеті, бізнесі і обществі / переклад с англ. А. Матвеева; под ред. В. Харитоновна. Екатеринбург: УФактория, 2004. 328 с.
11. Брун О. Е. Развитие теории социальной сети. *Вестник МГИМО Университет*. 2011. № 1(16). С. 236–241.
12. Назарчук А. В. Мережеве суспільство та його філософське розуміння. *Питання філософії*. 2008. № 7. С. 61–75.
13. Івашніова С. В. Використання соціальних сервісів та соціальних мереж в освіті. *Наукові записки Ніжинського державного університету ім. Миколи Гоголя*. 2012. № 2. С. 15–17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzsp_2012_2_5 (дата звернення: 20.04.2020).
14. Емелін В. Глобальної мережі та кіберкультури. *Різома та Інтернет*. 2018. URL: <http://emeline.narod.ru/rhisome.htm> (дата звернення: 20.04.2020).
15. Лобовікова О. О., Мельніков А. С. Соціальні мережі як феномен інформаційного суспільства. *Вісник Львівського університету. Серія соціологічна*. 2011. Вип. 5. С. 154–160.
16. Аллен Р. Що відбувається в Інтернеті за 60 секунд? 2017. URL: <http://www.smartinsights.com/internet-> (дата звернення: 20.04.2020).
17. Facebook. (2018). Четвертий квартал та повний рік 2017 року результати конференції-зв'язку. URL: https://s21.q4cdn.com/399680738/files/doc_financials/2017/q4/q4-17-Earnings-call-transcript.pdf (дата звернення: 20.04.2020).
18. Brynker S. Supergraphic landscape of marketing technology. 2018. URL: <https://chiefmartec.com/2018/04/marketing-technologist-landscape-supergraphy-2018/> (дата звернення: 20.04.2020).
19. Лещенко А. М. Социальные сети как механизм конструирования коммуникации в современном обществе: автореф. дис. ... канд. філос. наук: 09.00.11. Пятигорск. 2011. URL: <http://www.dissercat.com/content/sotsialnye-seti-kak-mekhanizm-konstruirovaniya-kommunikatsii-vsovremennom-obshchestve> (дата звернення: 20.04.2020).
20. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс. Избранные труды. М.: Весь мир, 2000. С. 67.
21. Ясперс К. Философия. Книга 1. Философское ориентирование в мире; Книга 2. Просветление экзистенции; Книга 3. Метафизика / пер. с нем. А. К. Судакова. М.: Канон+РООИ «Реабилитация», 2012.
22. Фукуяма Ф. Довіра, соціальні чесноти і шлях до процвітання / пер. з англ. М.: ООО «Видавництво АСТ» ЗАО НПП «Срмак», 2004. С. 80
23. Щокіна Є., Царюк Дж., Денисова Є. Ефективні соціальні комунікації. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 6(17). DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-6-46>.
24. Most popular social networks worldwide as of October 2020, ranked by number of active users. *Statista*: веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/> (дата звернення: 20.04.2020).
25. Number of social network users worldwide from 2017 to 2025. *Statista*: веб-сайт. URL: <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/> (дата звернення: 20.04.2020).

References

1. Hajiyev, J. (2019). Institutionalization of media communications in social policy representation. *Humanities and Social Sciences Reviews*, 7(6), 834–840. doi: <https://doi.org/10.18510/hssr.2019.76126>.
2. Putham, R. D., Leonard, R., & Nanette, R. J. (2001). Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. K.: Osnovy. Pp. 266-271. (in Ukrainian)
3. Zeng, F., Tao, R., Yang, Y., & Xie, T. (2017). How social communications influence advertising perception and response in online communities? *Frontiers in Psychology*, 8(AUG). doi: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01349>.
4. Gonzalez-Brambila, C. N. (2014). Social capital in academia. *Scientometrics*, 101(3), 1609-1625. doi: <https://doi.org/10.1007/s11192-014-1424-2>.
5. Hurochkina, V. V. (2020). Digital transformation of the business model of industrial enterprises. *Podilsky Scientific Herald*, 1(13), 28-35. Retrieved from http://pnv.in.ua/images/Magazine/1_2020.pdf#page=28. (in Ukrainian)
6. Hurochkina, V. V., Kravchenko, L. V., & Hnatiuk, S. S. (2018). Digitalization of modern socioeconomic space: bots and clouds. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 6(2), 35-39. doi: [https://doi.org/10.31891/2307-5740-2018-264-6\(2\)-62-67](https://doi.org/10.31891/2307-5740-2018-264-6(2)-62-67). (in Ukrainian)
7. Kalach, G. M. (2018). Digital transformation of the stock market. *Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Series "Economics"*, 2(52), 171-178. doi: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.2\(52\).171-177](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2018.2(52).171-177). (in Ukrainian)
8. Neves, J. M. (2013). Speech to the Pentagon. Retrieved from <https://www.flickr.com/photos/secdef/8597614101/sizes/o/in/photostream/>.
9. Burdieu, P. (1985) *Forms of Capital. Handbook of Theories and researches for sociology of education*. N. P. Pp. 16-29.
10. Castels, M. (2004). Galaxy Internet: Razmyshlenia ob Internetne, business and obschestva. Transfer from English A. Matveeva. Pod ed. V. Kharitonova. Ekaterinburg: UFactoria. (in Russian)
11. Brun, O. E. (2011). Development of social network theory. *MGIMO Review of International Relations*, 1(16), 236–241. (in Russian)
12. Nazarchuk, A. V. (2008) Network society and his philosophical understanding. *Philosophy Issues*, 7, 61–75. (in Ukrainian)
13. Ivashniova, V. (2012). Use of social services and social networks in education. *Scientific notes [Nizhyn State University named after Nikolai Gogol]. Ser. Psychology and Pedagogical Sciences*, 2, 15-17. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nzspp_2012_2_5. (in Ukrainian)
14. Emelin, V. (2018). Global Network and Cyberculture. *Risom and the Internet*. Retrieved from <http://emeline.narod.ru/rhisome.htm>. (in Ukrainian)
15. Lobovikova, O. O., & Melnikov, A. S. (2011). Social networks as a phenomenon of information society. *Bulletin of Lviv University. Sociological series*, 5, 154-160. (in Ukrainian)
16. Allen, R. (2017). What happens on the Internet in 60 seconds? Retrieved from <http://www.smartinsights.com/internet/> (in Ukrainian)
17. Facebook. (2018). The fourth quarter and full year of 2017 are the results of the conference call. Retrieved from https://s21.q4cdn.com/399680738/files/doc_financials/2017/q4/q4-17-Earnings-call-transcript.pdf. (in Ukrainian)
18. Brynker, S. (2018). Supergraphic landscape of marketing technology. Retrieved from <https://chiefmartec.com/2018/04/marketing-technologist-landscape-supergraphy-2018/>.
19. Leshchenko, A. M. (2011). Social networks as a mechanism for the construction of communication in modern society: autoref. Dis. on the science. Sciences: Special. 09.00.11 "Social Philosophy". Piatigorsk. Retrieved from <http://www.dissercat.com/content/sotsialnye-seti-kak-mekhanizm-konstruirovaniya-kommunikatsii-vsovremennom-obshchestve>. (in Russian)
20. Ortega-i-Gasset, H. (2000). *Vosstanye mass. Yzbrannye trudy*. M.: All peace. (in Russian)
21. Jaspers, K. (2012). *Filosofija. Kniga 1. Filosofskoe orientirovanie v mire; Kniga 2. Prosvetlenie jekzistencii ; Filosofija. Kniga 3. Metafizika / Translated from German by Sudakova, A. K. M.: Kanon+ROOI «Reabilitacija»*. (in Russian)
22. Fukuyama, F. (2004). Trust, social virtues and the path to prosperity. Translated from eng. Moscow: OOO «Izdatel'stvo AST» ZAO NPN «Ermak». (in Russian)
23. Shchokina, E., Tsaryuck, J., & Denisova, E. (2019). Effective social communications. *Pryazovskyi Economic Herald*, 6(17), 251-256. doi: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2019-6-46>. (in Ukrainian)
24. Statista. (2020). Most popular social networks worldwide as of October 2020, ranked by number of active users. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>.
25. Statista. (2020). Number of social network users worldwide from 2017 to 2025. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/>.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2020 р.
Стаття прийнята 09.12.2020 р.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Сокур Марина Борисівна
аспірантка

Університет державної фіскальної служби України

ул. Університетська, 31, Ірпінь, 08201, Україна

e-mail: marinaromashuk_@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-1256-9312

Глобалізаційні виклики світової економіки поставили перед Україною об'єктивну необхідність розвитку за умов неготовності країни до глобальної конкуренції і глобальної інтеграції. Розвиток економіки України в умовах глобалізації відбувається в умовах незавершеної системної соціально-економічної і політичної трансформації, що породжує проблеми, пов'язані з оптимальним включенням економіки країни в глобальну економіку. Водночас вплив глобалізаційних процесів створює необхідність нових теоретичних підходів для обґрунтування структурної трансформації моделі розвитку економіки країни. Напрями дії глобалізаційних процесів на економіку країн є досить складними і суперечливими. Глобалізація поглиблює спеціалізацію і кооперування у світовому масштабі та міжнародний поділ праці. Міжнародна конкуренція стимулює розвиток інноваційних процесів та новітніх технологій за допомогою трансферу технологій серед країн світу. Сучасна модель розвитку України характеризується значними деформаціями економіки: фрагментацією технологічного простору, надлишковою соціальною диференціацією, зростанням бідності, безробіття, зменшенням чисельності населення, техногенним перевантаженням і деградацією довкілля, зменшенням обсягів внутрішнього національного ринку та національної економіки, зростанням рівня тіньової економіки, зростанням корупції тощо. Все це свідчить про структурні диспропорції в економіці України. Подальше посилення глобалізаційних процесів сприятиме загостренню проблеми національної ідентичності, вирішення якої багатьма країнами вбачається у посиленні державного впливу на міжнародне економічне співробітництво через впровадження протекціоністських заходів в торговельній, міграційній, інвестиційній сферах, що, в свою чергу, сприятиме посиленню гео-економічної та геополітичної напруги в світі. В цих умовах виникає необхідність формування нових засад світової економічної стабілізації та розвитку.

Ключові слова: планування, стратегічні пріоритети, соціально-економічний розвиток, макрорівень, мезорівень, національна економіка.

JEL Classification: O10; O20; F6.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Сокур Марина Борисовна
аспирантка

Университет государственной фискальной службы Украины

ул. Университетская, 31, Ирпень, 08201, Украина

e-mail: marinaromashuk_@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-1256-9312

Глобализационные вызовы мировой экономики поставили перед Украиной объективную необходимость развития в условиях неготовности страны к глобальной конкуренции и глобальной интеграции. Развитие экономики Украины в условиях глобализации происходит в условиях незавершенной системной социально-экономической и политической трансформации, порождает проблемы, связанные с оптимальным включением экономики страны в глобальную экономику. В то же время влияние глобализационных процессов создает необходимость новых теоретических подходов для обоснования структурной трансформации модели развития эко-

номики страны. Направления действия глобализационных процессов на экономики стран являются достаточно сложными и противоречивыми. Глобализация углубляет специализацию и кооперирование в мировом масштабе и международное разделение труда. Международная конкуренция стимулирует развитие инновационных процессов и новейших технологий с помощью трансфера технологий среди стран мира. Современная модель развития Украины характеризуется значительными деформациями экономики: фрагментацией технологического пространства, избыточной социальной дифференциацией, ростом бедности, безработицы, уменьшением численности населения, техногенной перегрузкой и деградацией окружающей среды, уменьшением объемов внутреннего национального рынка и национальной экономики, ростом уровня теневой экономики, ростом коррупции и тому подобное. Все это свидетельствует о структурной диспропорции в экономике Украины. Дальнейшее усиление глобализационных процессов будет способствовать обострению проблемы национальной идентичности, решение которой многими странами видится в усилении государственного влияния на международное экономическое сотрудничество через внедрение протекционистских мер в торговой, миграционной, инвестиционной сферах, что, в свою очередь, будет способствовать усилению геэкономической и геополитической напряженности в мире. В этих условиях возникает необходимость формирования новых принципов мировой экономической стабилизации и развития.

Ключевые слова: планирование, стратегические приоритеты, социально-экономическое развитие, макроуровень, мезоуровень, национальная экономика.

JEL Classification: O10; O20; F6.

STRATEGIC PRIORITIES OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBAL CHALLENGES

Maryna Sokur

Postgraduate Student

University of the State Fiscal Service of Ukraine

31, Universytetska str., Irpin, 08201, Ukraine

e-mail: marinaromashuk_@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-1256-9312

Globalized challenges of the world economy have created an objective need for Ukraine to develop in the face of the country's lack of readiness for global competition and integration. In the context of globalization, the development of the economy of Ukraine is taking place in a context of incomplete systemic socioeconomic and political transformation and poses problems related to the optimal integration of the economy of the country into the global economy. At the same time, the impact of globalization processes calls for new theoretical approaches to justify the structural transformation of a country's economic development model. The directions of globalization for national economies are quite complex and contradictory. Globalization is deepening specialization and cooperation globally and the international division of labor. International competition stimulates the development of innovative processes and state-of-the-art technologies through technology transfer among countries of the world. In Ukraine, the current model of development is characterized by significant deformations of economy: fragmentation of technological space, excessive social differentiation, increased poverty, unemployment, and a reduction in the population, human-made environmental degradation and overload, the shrinking of the domestic market and the national economy, the rise of the shadow economy, the rise of corruption, etc. All this points to a structural imbalance in the Ukrainian economy. The further intensification of globalization processes will exacerbate the problem of national identity. Many countries see the solution of this problem in strengthening of state influence on international economic cooperation through the introduction of protectionist measures in the areas of trade, migration and investment, that in turn will contribute to the strengthening of geo-economic and geopolitical tensions in the world. In this context, there is a need to establish new principles for world economic stabilization and development.

Keywords: Planning, Strategic Priorities, Socio-Economic Development, Macro-level, Meso-level, National Economy.

JEL Classification: O10; O20; F6.

Вступ. Актуальними постають питання визначення стратегічних пріоритетів

соціально-економічного розвитку України в умовах глобальних викликів та відповідність

обраних цілей тим реальним, які відображені у основних стратегічних документах розвитку країни. Дослідження глобальних ризиків найближчого десятиліття та сучасна трансформація економіки України мають знайти своє відображення у пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку України. Враховуючи те, що процеси глобалізації є внутрішньо суперечливими, так як відкривають нові можливості для політичного та державно-управлінського дискурсу, водночас, вони носять характер породження нових проблем, фактично вони є формами загострення проблем, породжених попередніми етапами світового розвитку, що свого часу не знайшли належного вирішення у світовій державно-управлінській практиці. Особливо це стосується проблем загального характеру, які пов'язані з появою нових факторів у світовому розвитку і ставлять під питання можливості нормального функціонування механізмів відтворення суспільного життя, стабільності системи міжнародних відносин, сталості світового устрою. Закономірно до таких проблем відносять екологію, розвиток, світоустрій та соціальну справедливість.

Метою дослідження є визначення головних пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку України в умовах глобальних викликів. Тому з цією метою доцільно дослідити соціоекономічні та фінансові механізми розвитку, що спрямовані на збільшення доходів населення, та як на них чинять вплив глобальні ризики найближчого десятиліття, виявлення умов розширення внутрішнього споживання соціально-економічного середовища та фінансової стабілізації національної економіки, та що необхідно для досягнення дієвої структурної трансформації з метою ефективного протистояння глобалізаційним викликам.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки і вирішення наступних завдань:

- дослідити інтегральні ризики соціально-економічного розвитку для України в контексті глобальних ризиків;
- відокремити національні інтереси та виконання міжнародних зобов'язань України в контексті переходу до сталого розвитку;
- представити ключові пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку економіки України в умовах глобалізаційних викликів, що представлені у програмних та міжнародних документах технічної допомоги.

Об'єктом дослідження є пріоритетні напрями та процеси реалізації соціально-економічного розвитку, що відображені у програмних та міжнародних документах технічної допомоги щодо процесів розвитку національної економіки.

Предметом дослідження є теоретичні та

практичні аспекти соціально-економічного розвитку в національній економіці.

Огляд літератури. Дослідження теоретико-методологічних основ сутності глобалізаційних процесів та соціально-економічного розвитку національних економік за умов глобалізаційних викликів висвітлено у працях зарубіжних та українських вчених, таких як: З. С. Варналя, М. П. Войнаренко, В. М. Геєця, які здійснили фундаментальний пул досліджень у напрямі соціально-економічного розвитку національної економіки та підприємств; науковці П. Григорук, В. В. Джеджула, І. Єпіфанова, А. А. Лазебник, В. В. Гурочкіна виявили інтерес та працюють у напрямі економіко-математичного моделювання та систем соціально-економічного розвитку. Праці науковців-економістів, таких як: О. П. Радченко, Дж. Стігліца, Дж. Сороса, Т. Фрідмана, С. Хантінгтона, І. Хаджинова, Н. А. Хрущ, А. Чухна, О. І. Шавалюк, О. Швиданенко, О. Шниркова, С. Якубовського, заслуговують уваги та висвітлюють розвиток економічних систем та ключові драйвери інтенсифікації розвитку. Питання прогнозування соціально-економічного розвитку регіону вирішують автори праці (Давніс, Тінякова, Білов, & Володін, 2019, с. 350), побудувавши три взаємопов'язані моделі: матричний предиктор, авторегресивна модель та бінарна модель, що забезпечує адекватне відтворення системної динаміки показників регіонального соціально-економічного розвитку. Роль державних закупівель для соціально-економічного розвитку розглянуто у праці (Амбе, 2019) на прикладі урядування провінції Південної Африки, де виділяють особливу роль громадських працівників провінції у державних закупівлях для соціально-економічного розвитку. Слід виділити ще один напрям дослідження соціально-економічного розвитку в контексті виявлення співвідношення між рівнем державних витрат та їх впливом на економічне зростання, а точніше структурою державних видатків та Індексом людського розвитку для соціально-економічного розвитку, як важливого довгострокового питання, що досліджується теорією державних фінансів (Меричкова, Немец, Свидронова, & Пищко, 2017).

Проєдено оцінювання та аналіз соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад Львівської області України, що засновані на оцінках ключових функцій, виконуваних ОТГ та якістю виконання, досліджено та доведено достатній рівень виконання за авторським методологічним підходом до оцінювання (Хиривський, Черевко, Яцив, Пасичник, Петришин, & Кучер, 2020). Цікавою є думка про визначення основних неформальних інститутів українського суспільства шляхом виявлення

соціальних та культурних цінностей, що становлять їхнє ядро, а також виявлення особливостей їх впливу на соціальний та економічний розвиток країни (Пилипенко, Пилипенко, Литвиненко, Трифонова, & Прушковская, 2019). Проведені теоретичні дослідження займають вагоме місце у розбудові соціально-економічному розвитку країни, проте доцільно систематизувати емерджентні ризики структурних трансформацій та навести напрями шляхів виходу із негативного становища, що мають містити вплив глобалізаційних викликів.

Методологія дослідження. Теоретико-методологічною базою дослідження є положення економічної теорії, теорій економічних відносин, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з проблем глобалізації світового господарства та механізмів інтеграції національної економіки у глобальний простір. При написанні статті використано синтез глобальних ризиків найближчого десятиліття за оцінками експертів Всесвітнього економічного форуму, огляд пріоритетних напрямів розвитку економіки України та стратегічне бачення сталого розвитку України. На думку авторки, дане дослідження орієнтує читача на ключові орієнтири, що зазначені у нормативно-правових актах та Указах в країні. Для вирішення поставлених завдань застосовано такі методи: морфологічний аналіз, історичний та логічний – для виявлення детермінант соціально-економічного розвитку. Методи абстрагування та порівняння й узагальнення використано для дослідження чинників розвитку соціально-економічного розвитку у динамічному середовищі. Застосовано системний підхід, абстрактно-логічний, сценарний підхід для теоретичних узагальнень та виявлення стратегічного напрямку розвитку соціально-економічних систем на інноваційних засадах та економічної політики держави, яка має бути спрямована на зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Основні результати. В основі парадигми соціально-економічного розвитку національних економік лежить реалізація еволюційного підходу до теоретичного осмислення процесів економічного розвитку. Науково-практична спрямованість та вагомість трансформаційних зрушень економічної моделі розвитку поступово зростає в умовах економіки емерджентного типу, яка відзначається процесами структурних змін, рухливості, нестійкості, мінливості. Різновекторність та складність процесів трансформаційних зрушень соціоекономічного розвитку актуалізують наукові дослідження даного напрямку. Важливість та доцільність даного дослідного напрямку посилюється необхідністю оптимізації напрямів можливих варіантів розвитку національної економіки.

Плануванню відводилося і продовжує

відводитися особливе місце в системі управління соціально-економічними процесами, що відбуваються в суспільстві. До розробки прогнозів, програм та планів органи державної влади та управління різних рівнів (як загальнодержавного – макrorівня, так і регіонального та місцевого – мезорівня) вдаються через власне бажання передбачити майбутні зміни в економічній та соціальній сфері на шляху до економічного та соціального розвитку, визначити цілі та завдання перспективного розвитку на шляху активізації господарської діяльності, забезпечення структурної перебудови народногосподарських комплексів, вирішення проблем соціального характеру, що пов'язані із зайнятістю населення, розвитком соціальної інфраструктури, ліквідацією соціально-економічних криз, створення умов для екологічної безпеки та ін. Серед великого різноманіття заходів впливу органів державної влади та управління на економічні перетворення саме інструменти інституту планування визнаються науковцями найбільш важливими з огляду на їх здатність організувати чітку, всебічно обґрунтовану роботу господарюючих суб'єктів для досягнення тих завдань, що стоять перед суспільством, владою та бізнесом. Одним із таких інструментів є стратегічне планування, яке шляхом діалогу влади з представниками інших секторів економіки (бізнесом, неурядовими організаціями, територіальною громадою) сприяє формуванню погоджених поглядів щодо бачення гармонійного економічного та соціального розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць держави, а у підсумку і країни в цілому.

Інтегральні ризики для України ідентифіковано в контексті глобальних ризиків:

1. Неefективність державного управління.
2. Критичні показники боргового навантаження (борговий зашмор).
3. Недоступність фінансових ресурсів через кредитний механізм.
4. Критичні масштаби й темпи втрати людського капіталу (Стратегія сталого розвитку України до 2030 р., n.d.).

Глобальні ризики найближчого десятиліття експертами Всесвітнього економічного форуму оцінено за ступенем імовірності та за ступенем впливу на світове співтовариство і згруповано наступним чином (табл. 1).

Стратегічне планування в незалежній Україні слід розглядати як процес, що спрямований на визначення цілей та пріоритетів розвитку соціально-економічної системи (спочатку макrorівня, а згодом і мезорівня) на середньострокову або довгострокову перспективу, а також шляхів, ресурсів і термінів їх реалізації. Відштовхуючись від такої дефініції, стратегічне планування має забезпечити

формування довгострокових пріоритетів діяльності держави, регіону, міста чи іншої території, прозорість та узгодженість стратегічних планів господарюючих одиниць різних

рівнів, реалізацію запланованих завдань, ув'язку стратегічних дій з фінансовими можливостями.

Таблиця 1

Глобальні ризики найближчого десятиліття (The Global Risks Report 2017, 2017)
Global risks of the next decade (The Global Risks Report 2017, 2017)

Вид ризику	Характеристика ризиків
Економічні	- безробіття/неповна зайнятість; - масштабна міграція; - соціальна нестабільність; - державний колапс/криза; - міждержавні конфлікти з регіональними наслідками;
Геополітичні	- нові можливості придбання зброї; - розвиток кіберзброї, ядерної, хімічної, біологічної;
Технологічні	- розвиток цифрових, біологічних, фізичних технологій; - переорієнтація світу з людської праці на роботизовану, внаслідок чого зростатиме соціальна нерівність; - докорінна зміна низки професій, посилення конкуренції на світовому ринку праці;
Навколишнє середовище	- екологічна криза, парниковий ефект; - знищення озонового шару, глобальне потепління, кислотні дощі, смог; - вичерпаність великої кількості ресурсів, викиди забруднюючих речовин;
Соціальні	- маргіналізація населення; - втрата ціннісної природи людини (зміна статті, орієнтації, культури, тощо); - поляризація та диференціація доходів населення.

Сучасний стан розвитку економіки України є критичним. Деструктивна діяльність окремих власників ресурсів, політиків та державних службовців одночасно з негативним впливом міжнародної конкуренції призвела до глибокого розбалансування суспільства, втрати керованості та авторитету владою, а також до падіння міжнародного іміджу України.

Ті зміни, які відбуваються у суспільстві, характеризують скоріше заперечення визначених детермінант соціально-економічного розвитку, ніж цілеспрямовані дії з їх досягнення. В умовах обмеженості державних ресурсів, що можуть бути спрямовані на соціально-економічний розвиток України, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, нагальним питанням є переосмислення сутності національних пріоритетів та стратегічних цілей на основі узагальнення підсумків пройденого державою шляху, аналізу його суперечностей та оцінки можливих напрямів подальшого розвитку (Бронікова, 2011). Сучасна трансформація економіки України не відповідає ні часовому, ні ідеологічному поняттю, тобто досягненню поставленої мети (у даному випадку розвинутій ринковій економіці) (Адамана, 2011, с. 5). Тому при визначенні етапу трансформації, у якому знаходиться Україна на сьогоднішній момент, найчастіше використовують термін пост-перехідної або пост-транзитивної економіки (Радченко, 2017, с. 148). Україна посідає лише 49 місце у рейтингу IDI 2018 із рангом 3,42 серед економік світу, що розвиваються. Це значно нижче, ніж показник п'ятирічної давнини. Причинами є тривалі бойові дії на сході кра-

їни, що нівелюють ефект економічного розвитку, оскільки вкрай негативно впливають на найменш забезпечені верстви населення. Талановита молодь залишає Україну в пошуках кращих умов життя та можливостей особистісного розвитку. В нашій країні одним із негативних факторів є найвищий показник нерівності добробуту населення. Але і позитивним є той факт, що нерівність доходів і бідність не надто кричущі. За системою освіти спостерігається інклюзивне зростання із доволі високим рівнем можливостей для студентів із різних соціально-економічних рівнів. Аналізуючи показники, варто зазначити, що у порівнянні з розвинутими країнами показники системи охорони здоров'я та допомоги безробітним у країні свідчать про високий рівень соціального захисту. Пріоритетами розвитку залишаються покращення професійної підготовки, зниження адміністративного навантаження при створенні нового бізнесу, розширення фінансування для підприємців, а також посилення боротьби з корупцією (Махортов & Гурочкіна, 2018, с. 38).

В контексті сучасних глобалізаційних викликів зростає значущість наукового обґрунтування національних пріоритетних напрямів соціоекономічного розвитку та ефективної державної економічної політики. Тому важливими питаннями на сьогодні залишаються формування нового бачення та мислення щодо вибору пріоритетних напрямів соціоекономічного розвитку випереджаючого типу.

Проведені дослідження свідчать, що головним пріоритетом розвитку України є стале економічне зростання, його проголошено у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», у Проекті Стратегії сталого розвитку України

до 2030 року та Національному плані дій до 2020 року по впровадженню Стратегії. Цей пріоритет відповідає логіці, оскільки формує економічну базу для інших перетворень і зумовлений чинниками внутрішнього і зовнішнього характеру:

- в Україні внаслідок домінування протягом багатьох років ресурсо- та енергоємних галузей і технологій, сировинної орієнтації експорту та надмірної концентрації виробництва сформувалася така структура управління розвитком, яка загалом є неефективною та екологічно небезпечною; рівень економічного розвитку та добробуту населення не відповідає природному, науково-технічному, аграрно-промисловому потенціалу України та кваліфікаційно-освітньому рівню населення, соціально-історичним і культурним традиціям народу України;

- Україна має міжнародні зобов'язання щодо сталого розвитку, визначені стратегічними документами ООН;

- основою для впровадження інноваційних перетворень в Україні у напрямі сталого розвитку є Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом;

- у розроблених та затверджених стратегічних документах не повною мірою відображені цілі та завдання сталого розвитку;

- українські вчені підготували наукове обґрунтування переходу України до сталого

розвитку та була сформована відповідна громадська підтримка цього процесу (Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», 2015).

Огляд пріоритетних напрямів розвитку економіки України згруповано у табл. 2.

Стратегічне бачення сталого розвитку України ґрунтується на забезпеченні національних інтересів та виконанні міжнародних зобов'язань України щодо переходу до сталого розвитку. Такий розвиток передбачає:

- подолання дисбалансів в економічній, соціальній та екологічній сферах; трансформацію економічної діяльності, перехід на засади «зеленої економіки»;

- побудову мирного та безпечного, соціально згуртованого суспільства з належним врядуванням та інклюзивними інституціями; забезпечення партнерської взаємодії органів державної влади, органів місцевого самоврядування, бізнесу, науки, освіти та організацій громадянського суспільства; повну зайнятість населення;

- високий рівень науки, освіти та охорони здоров'я;

- підтримання довілля в належному стані, який забезпечуватиме якісне життя та благополуччя теперішнього і майбутніх поколінь; збереження національних культурних цінностей і традицій (Стратегія сталого розвитку України до 2030 р., n.d.).

Таблиця 2

Пріоритетні напрями розвитку економіки України в умовах глобалізаційних викликів
Priority directions of Ukraine's economy development in the conditions of globalization challenges

№ з/п	Програмний/стратегічний документ	Визначені пріоритетні напрями
1	2	3
<i>В програмних документах</i>		
1	Стратегія сталого розвитку «Україна -2020» (Указ, 2015)	1. Забезпечення сталого розвитку держави та, як наслідок, підвищення стандартів життя. 2. Забезпечення гарантії безпеки держави, бізнесу та громадян, захищеності інвестицій і приватної власності. Україна має стати державою, що здатна захистити свої кордони та забезпечити мир не тільки на своїй території, а й у європейські регіони. 3. Забезпечення гарантій, що кожен громадянин, незалежно від раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, мовних або інших ознак, матиме доступ до високоякісної освіти, системи охорони здоров'я та інших послуг в державному та приватному секторах.
2	Проект Стратегії сталого розвитку України до 2030 року та Національний план дій до 2020 року по впровадженню Стратегії (Стратегія, 2020)	1. Сприяння інклюзивному збалансованому низьковуглецевому економічному зростанню та життєстійкій інфраструктурі. 2. Забезпечення сталого галузевого та регіонального розвитку. 3. Подолання бідності та скорочення нерівності, зокрема гендерної. 4. Забезпечення охорони здоров'я, благополуччя та якісної освіти в безпечних і життєстійких населених пунктах.
3	Указ Президента України «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» №722 від 2019 р. (Стратегія, 2020)	1. Забезпечення гендерної рівності, розширення прав і можливостей усіх жінок. 2. Забезпечення доступності та сталого управління водними ресурсами та санітарією. 3. Забезпечення доступу до недорогих, надійних, стійких і сучасних джерел енергії для всіх. 4. Сприяння поступальному, всеохоплюючому та сталому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх. 5. Створення стійкої інфраструктури, сприяння всеохоплюючій і сталій індустріалізації та інноваціям. 6. Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва.

Продовження табл. 2

1	2	3
		7. Сприяння побудові миролюбного й відкритого суспільства в інтересах сталого розвитку, забезпечення доступу до правосуддя для всіх і створення ефективних, підзвітних та заснованих на широкій участі інституцій на всіх рівнях. 8. Зміцнення засобів здійснення й активізація роботи в рамках глобального партнерства в інтересах сталого розвитку.
4	Указ Президента України «Про Стратегію національної безпеки України» № 392 від 14 вересня 2020 р. (Указ, 2020)	1. Відстоювання незалежності і державного суверенітету. 2. Відновлення територіальної цілісності у межах міжнародно визнаного державного кордону України. 3. Суспільний розвиток, насамперед розвиток людського капіталу. 4. Захист прав, свобод і законних інтересів громадян України. 5. Європейська і євроатлантична інтеграція.
5	Стратегічний план діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України на 2020 – 2024 роки (План, 2020)	1. Створення сприятливого для бізнесу інституційного середовища. 2. Створення умов для підвищення технологічності економіки. 3. Розвиток експорту та виведення на зовнішні ринки продукції з високою часткою доданої вартості. 4. Забезпечення сталого розвитку сфери публічних закупівель.
6	Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року (Стратегія розвитку фінтеху, 2020)	1. Розвинена кешлесекономіка. 2. Високий рівень цифрової та фінансової грамотності. 3. Стала фінтехекосистема.
<i>Проект міжнародної технічної допомоги</i>		
7	«Партнерство для розвитку міст в Україні» від 2019 року (Проект міжнародної технічної допомоги, 2019)	1. Створення дружнього, творчого й динамічного міста сталого розвитку з хорошими умовами для життя, праці та інвестицій. 2. Досягнення економічної потужності, покращення якості життя та соціальної свідомості мешканців. 3. Досягнення містом інноваційного розвитку, інклюзивності і покращення якості життя мешканців через скорочення просторової, соціальної, економічної відстані між центральною частиною міста та його периферією.

Отже, економічна політика держави має бути спрямована на зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, розширення внутрішнього попиту і закріплення на цій основі економічної стабілізації і досить високих темпів зростання. У зв'язку з цим першочерговим завданням держави є: створення ефективно працюючого інвестиційного механізму; виявлення галузевих «точок зростання», тобто тих галузей національного господарства, вкладення коштів у які дасть можливість поширити імпульс зростання на суміжні виробництва; підтримка підприємств, що потенційно здатні налагодити випуск продукції, конкурентоспроможної на зовнішньому ринку (агропромислові підприємства). Фінансові пріоритети моделі розвитку економіки України в умовах глобалізаційних викликів мають бути спрямовані на стимулювання інвестиційно-інноваційного зростання національної економіки: насиченості економіки грошима та збереження тенденції керованого зростання грошової маси; утримання інфляції для зменшення знецінення потенціалу економічного зростання; зниження податкового пресингу на вітчизняного виробника, максимальне спрощення процедури оподаткування, запровадження податкових стимулів інвестиційної діяльності та накопичення капіталу; розвиток державного фінансування пріоритетних галузей національної соціально-економічної системи,

що надасть можливість запуснути велику хвилю інвестиційного потоку в економіку України; подальша монетизація економіки шляхом зниження вартості кредитних ресурсів комерційних банків через введення монетарних стимулів для банків, основна діяльність яких має інвестиційне спрямування; стабілізація національної валюти (Кудріна, 2015).

Досягнення позитивних змін соціально-економічного розвитку національної економіки є можливим при активізації позитивного емерджентного потенціалу українських підприємств. Емерджентний потенціал характеризує імовірність використання підприємством всього соціоекономічного потенціалу, який перевищує добуток ймовірностей використання його складових потенціалів (Гурчкіна, 2020, с. 26; Lazebnyk, Nykytchenko, Hurochkina, & Kravchenko, 2020; Voynarenko, Kovalenko, & Menchynska, 2020; Dzhezdzhula & Yepifanova, 2016). Системними ефектами є цілісність, емерджентність, інтегративність, структурність, функціональність та гомеостатичність (Калач, 2017, с. 55), а посилюють дані ефекти нестабільність світової економіки та глобалізаційні процеси. Тому розбудова та ефективність моделі соціально-економічного розвитку в умовах формування економіки емерджентного типу, що відзначається процесами структурних змін, рухливості, нестійкості, мінливості, має бути

спрямована на досягнення системних синергетичних та емерджентних ефектів. Перевищення добутку ймовірностей використання усіх складових потенціалів національної економіки при стимулюванні латентних позитивних властивостей системи стане фундаментом при виборі стратегічних пріоритетних напрямів розвитку.

Висновки. Отже, соціально-економічна політика країни має включати дієві соціо-економічні та фінансові механізми розвитку, що спрямовані на збільшення доходів населення при цьому не послаблюючи купівельну спроможність (орієнтовані на зростання реальної цінності заробітної плати, пенсій, стипендій,

дивідендів). Тільки за умов розширення внутрішнього споживання соціально-економічного середовища та фінансової стабілізації національної економіки при стимулюванні структурних факторів економічного зростання, наша країна зможе досягти дієвої структурної трансформації, яка враховує соціально-економічні та фінансові чинники реструктуризації підприємств. Отже, сучасна модель соціально-економічного розвитку України повинна враховувати глобалізаційні виклики, на основі яких формуються стратегічні пріоритети розвитку економіки України за такими складовими: економічні, фінансові та соціальні.

Література

1. Бронікова С. А. Механізм як наукова метафора. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія "Управління"*. 2011. Вип. 2. С. 75–82. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_uprav/2011_2/9.pdf (дата звернення: 01.11.2020).
2. Адаманова З. О. Формування пріоритетів соціально-економічного розвитку в посттранзитивних економіках. *Бізнес Інформ*. 2011. № 9. С. 4–7.
3. Радченко О. П., Шавалюк О. І. Особливості трансформації економіки України. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2017. Т. 16. Вип. 2(36). С. 145–154. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2017.2\(36\).115199](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2017.2(36).115199).
4. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015> (дата звернення: 01.11.2020).
5. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf (дата звернення: 01.11.2020).
6. Махортов Ю. О., Гурочкіна В. В. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку*. 2018. № 17. С. 35–44. DOI: <https://doi.org/10.33813/2224-1213.17.2018.04>.
7. Кудріна О. Ю. Формування моделі стійкого розвитку економіки регіону. *Економіка та право*. 2015. № 6(223). С. 90–93. URL: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/eravno/2011_3/26.pdf (дата звернення: 01.11.2020).
8. Гурочкіна В. В. Фінансові та інтеграційні механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.04. Хмельницький: ХНУ, 2020. 40 с.
9. Про цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30.09.2019 №722/2019. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825> (дата звернення: 01.11.2020).
10. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України від 14.09.2020 № 392. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037> (дата звернення: 01.11.2020).
11. Стратегічний план діяльності Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України на 2020–2024 роки. МЕРТСГ. URL: <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 01.11.2020).
12. Стратегія розвитку фінтеху в Україні до 2025 року. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/development-strategy/fintech2025> (дата звернення: 01.11.2020).
13. Проект міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст в Україні» від 2019 року. URL: <https://donors.decentralization.gov.ua/project/pleddg> (дата звернення: 01.11.2020).
14. Усик І. О. Структурна трансформація моделі розвитку економіки України в умовах глобалізаційних викликів: дис. ... канд.ек.наук: 08.00.02. Вінниця: ДНУ ім. В. Стуса, 2019. URL: <https://abstracts.donnu.edu.ua/article/view/7323> (дата звернення: 01.11.2020).
15. Lazebnyk L., Nykytchenko N., Hurochkina V., Kravchenko L. Modeling of Functional Dependence Emergence Qualities of Economic Systems. *Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019)*. (Khmelnyskyi, Ukraine, September, 2019). 2019. Vol. 95. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.48>.
16. Voynarenko M., Varnalii Z., Hurochkina V., Menchynska O. Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. *Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM)*. (Khmelnyskyi, Ukraine, September, 2019). 2019. Vol. 95. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>.
17. Voynarenko M., Hurochkina V., Kovalenko O., Menchynska O. Modeling the impact of innovation policy on the level of development and economic security of the country. *Proceedings of the 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)*. Atlantis Press. DOI: <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.64>.
18. Voynarenko M., Lazebnyk L., Hurochkina V., Kovalenko O., Menchynska O. Modeling Emergence Properties of Economic System. *10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)* (Deggendorf, Germany, 2020). Pp. 607–612. DOI: <https://doi.org/10.1109/ACIT49673.2020.9208954>.
19. Калач Г. М. Фондовий ринок як відкрита нерівноважна система. *European Cooperation*. 2017. № 8(27). С. 53–63. URL: http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/123456789/2351/1/2227_IR.pdf (дата звернення: 01.11.2020).
20. Voynarenko M., Dzhedzhula V., Yepifanova I. Modelling the process of making decisions on sources of financing of innovation activity. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 160(7-8). С. 126–129. DOI: <https://doi.org/10.21003/ea.V160-25>.
21. Davnis V. V., Tinyakova V. I., Blinov A. O., Volodin Y. V. Combined Modeling of Projected Evaluation of the Regional Socio-economic Development. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2019. Vol. 7. Pp. 348–354. DOI: <https://doi.org/10.35808/ijeba/278>.
22. Ambe I. M. The role of public procurement to socio-economic development. *International Journal of Procurement Management*. 2019. Vol. 12(6). Pp. 652–668. DOI: <https://doi.org/10.1504/IJPM.2019.102934>.
23. Meričková B. M., Nemeč J., Svidronová M. M., Pischko V. Analysis of the relationship between the size and structure of public expenditure and socio-economic development. *Ekonomický Casopis*. 2017. Vol. 65(4). Pp. 320–333.
24. Khirivskiy R., Cherevko H., Yatsiv I., Pasichnyk T., Petryshyn L., Kucher L. Assessment and analysis of

sustainability of the socio-economic development of amalgamated territorial communities of the region. *European Journal of Sustainable Development*. 2020. Vol. 9(2). Pp. 569–578. DOI: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2020.v9n2p569>.

25. Pylvpenko Y., Pylvpenko H., Lytvynenko N., Tryfonova O., Prushkivska E. Institutional components of socio-economic development. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2019. Vol. 3. Pp. 164–171. DOI: <https://doi.org/10.29202/nvngu/2019-3/21>.

26. The Global Risks Report 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf (дата звернення: 01.11.2020).

References

1. Bronikova, S. A. (2011). Mechanism as a scientific metaphor. *Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Administration*, 2, 75-82. Retrieved from http://www.nbuu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvamu_upravl/2011_2/9.pdf. (in Ukrainian)

2. Adamanova, Z. A. (2011). Formation of priorities of socio-economic development in post-transitive economies. *Business Inform*, 9, 4-7. (in Ukrainian)

3. Radchenko, O. P., & Shavalyuk, O. I. (2017). Features of the transformation of the economy of Ukraine. *Market economy: modern theory and practice of management*, 16, 2(36), 145-154. doi: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2017.2\(36\).115199](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2017.2(36).115199). (in Ukrainian)

4. President of Ukraine. (2015). Decree of the President of Ukraine "On the Strategy of Sustainable Development" Ukraine - 2020" № 5/2015. Retrieved from <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. (in Ukrainian)

5. Strategy of sustainable development of Ukraine until 2030. Retrieved from https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/SDGreports/UNDP_Strategy_v06-optimized.pdf. (in Ukrainian)

6. Makhortov, Y. O., & Hurochkina, V. V. (2018). Strategic directions of inclusive development of Ukraine. *Scientific and practical journal "Problems of innovation and investment development"*, 17, 35-44. doi: <https://doi.org/10.33813/2224-1213.17.2018.04>. (in Ukrainian)

7. Kudrina, O. Y. (2011). Forming the model of region's economy sustainable development. *Economics and law*, 3, 90-93. Retrieved from <http://economiclaw.kiev.ua/index.php/economiclaw/article/view/633/590>. (in Ukrainian)

8. Hurochkina, V. V. (2020). Financial and integration arrangements for the development of industrial enterprises in the in emerging economy. (Doctoral dissertation). Khmelnytsky National University, Khmelnytsky, Ukraine. (in Ukrainian)

9. President of Ukraine. (2019). Decree of the President of Ukraine "On the goals of sustainable development of Ukraine until 2030" № 722 from 2019. Retrieved from <https://www.president.gov.ua/documents/7222019-29825>. (in Ukrainian)

10. President of Ukraine. (2020). Decree of the President of Ukraine "On the National Security Strategy of Ukraine" № 392 of September 14, 2020. Retrieved from <https://www.president.gov.ua/documents/3922020-35037>. (in Ukrainian)

11. Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine. (n.d.). Strategic plan of activities of the Ministry of Economic Development, Trade and Agriculture of Ukraine for 2020 - 2024. Retrieved from <https://www.me.gov.ua/>. (in Ukrainian)

12. NBU. (n.d.). Strategy for the development of fintech in Ukraine until 2025. Retrieved from <https://bank.gov.ua/en/about/develop-strategy/fintech2025>. (in Ukrainian)

13. Project of international technical assistance "Partnership for Urban Development in Ukraine" from 2019. Retrieved from [https://donors.decentralization.gov.ua/project/pledgd_\(in_Ukrainian\)](https://donors.decentralization.gov.ua/project/pledgd_(in_Ukrainian))

14. Usyk, I. O. (2019). Structural transformation of the model of economic development of Ukraine in the conditions of globalization challenges. (Candidate dissertation). DNU V. Stusa, Vinnytsia, Ukraine. Retrieved from <https://abstracts.donnu.edu.ua/article/view/7323>. (in Ukrainian)

15. Lazebnyk, L., Nykytchenko, N., Hurochkina, V., & Kravchenko, L. (2019). Modeling of Functional Dependence Emergence Qualities of Economic Systems. *Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019)*. Atlantis Press, 95. doi: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.48>.

16. Voynarenko, M. Varnalii, Z., Hurochkina, V., & Menchynska, O. (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. *Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM)*. Atlantis Press, 95. doi: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>.

17. Voynarenko, M. Hurochkina, V., Kovalenko, O., & Menchynska, O. (2019). Modeling the impact of innovation policy on the level of development and economic security of the country. *Proceedings of the 2019 7th International Conference on Modeling, Development and Strategic Management of Economic System (MDSMES 2019)*. Atlantis Press. doi: <https://doi.org/10.2991/mdsmes-19.2019.64>.

18. Voynarenko, M., Lazebnyk, L., Hurochkina, V., Kovalenko, O. & Menchynska, O. (2020). Modeling Emergence Properties of Economic System. *10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT)*, Deggendorf, Germany (pp. 607-612). doi: <https://doi.org/10.1109/ACIT49673.2020.9208954>.

19. Kalach, G. M. (2017). The stock market as an open equilibrium system. *European Cooperation*, 8(27), 53-63. Retrieved from http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/123456789/2351/1/2227_IR.pdf. (in Ukrainian)

20. Voynarenko, M., Dzhedzhula, V., & Yepifanova, I. (2016). Modelling the process of making decisions on sources of financing of innovation activity. *Economic Annals-XXI*, 160(7-8), 126-129. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V160-25>.

21. Davnis, V. V., Tynyakova, V. I., Blinov, A. O., & Volodin, Y. V. (2019). Combined Modeling of Projected Evaluation of the Regional Socio-economic Development. *International Journal of Economics and Business Administration*, 7, 348-354. doi: <https://doi.org/10.35808/ijeba/278>.

22. Ambe, I. M. (2019). The role of public procurement to socio-economic development. *International Journal of Procurement Management*, 12(6), 652-668. doi: <https://doi.org/10.1504/IJPM.2019.102934>.

23. Meričková, B. M., Nemeč, J., Svidronová, M. M., & Pischko, V. (2017). Analysis of the relationship between the size and structure of public expenditure and socio-economic development. *Ekonomický Casopis*, 65(4), 320-333.

24. Khirivskiy, R., Cherevko, H., Yatsiv, I., Pasichnyk, T., Petryshyn, L., & Kucher, L. (2020). Assessment and analysis of sustainability of the socio-economic development of amalgamated territorial communities of the region. *European Journal of Sustainable Development*, 9(2), 569-578. doi: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2020.v9n2p569>.

25. Pylvpenko, Y., Pylvpenko, H., Lytvynenko, N., Tryfonova, O., & Prushkivska, E. (2019). Institutional components of socio-economic development. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 3, 164-171. doi: <https://doi.org/10.29202/nvngu/2019-3/21>.

26. World Economic Forum. (2017). The Global Risks Report 2017. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/GRR17_Report_web.pdf.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2020 р.

Стаття прийнята 09.12.2020 р.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СМАРТЕКОНОМІКИ

Унінець Ірина Михайлівна
кандидат економічних наук, доцент
Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова
вул. Пирогова, 9, Київ, 01601, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1690-6590
e-mail: germanirina777@gmail.com

Смартекономіка концентрується на ключових сферах для досягнення поставлених цілей. Ланцюжок побудови взаємовідносин формується в рамках взаємодії різних елементів смартекономіки. В концепції смартекономіки важливе місце займає функціонування уряду, як основного регулюючого елемента для формування такого типу економічної системи в рамках окремо взятої економіки. В цьому аспекті основними параметрами функціонування уряду в рамках смартекономіки стають прозорість, електронне урядування, Open Data. Варто відмітити, що різні суб'єкти смартекономіки можуть мати різні індикатори оцінки, проте всі вони знаходяться в рамках базових груп потреб та видів економічної діяльності, серед яких: матеріальні доходи; матеріальна депривація; можливості працевлаштування; освіта та навчання; функціонування системи охорони здоров'я; житло; доступ до догляду за дітьми; право на виїзд; достойне соціальне забезпечення; безпечне середовище; екологічно якісне середовище; відсутність дискримінації; доступ до системи правосуддя. Для міст, як окремих суб'єктів смартекономіки, визначається кілька груп індикаторів оцінки, визначених в рамках дослідження фінансових центрів та глобальних міст. В наукових працях здійснюється спроба оцінки смартекономіки за параметрами функціонування міста, серед яких муніципальні та бізнес послуги, розумне будівництво, розумна освіта, розумна енергія та освітлення, смарт-облік споживання енергії, смарт-постачання та переробка води та сміття, громадська безпека та ін. Загалом в концепції смартекономіки досить вагоме місце займає зелена економіка, яка на сучасному етапі розвитку набуває нових характеристик, що включають не лише екологічні проекти, а і параметри комфортного проживання та характеристики благополуччя. Можемо відмітити, що концепція смартекономіки досить тісно переплітається з концепцією зеленої економіки за окремими показниками, особливо що стосується соціальної інклюзивності та екологізації. Так, наприклад, в рамках Індексу прогресу зеленої економіки визначаються гендерна рівність, освіта, тривалість життя, благополуччя, що свідчить про необхідність напрацювання єдиного підходу чи індексу до оцінки смартекономіки.

Ключові слова: смартекономіка, розумна економіка, smart-економіка, зелена економіка, інтелектуалізація.

JEL Classification: A13; F01; F02.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СМАРТЭКОНОМИКИ

Унінець Ірина Михайлівна
кандидат економічних наук, доцент
Національний педагогічний університет імені Драгоманова
ул. Пирогова, 9, Київ, 01601, Україна
ORCID ID: 0000-0002-1690-6590
e-mail: germanirina777@gmail.com

Смартекономіка концентрується на ключових сферах для досягнення поставлених цілей. Цепочка побудови взаємовідносин формується в рамках взаємодії різних елементів смартекономіки. В концепції смартекономіки важливе місце займає функціонування уряду, як основного регулюючого елемента для формування такого типу економічної системи в рамках окремо взятої економіки. В цьому аспекті основними параметрами функціонування уряду в рамках смартекономіки стають прозорість, електронне управління, Open Data. Варто відмітити, що різні суб'єкти смартекономіки можуть мати різні індикатори оцінки, проте всі вони знаходяться в рамках базових груп потреб та видів економічної діяльності, серед яких: матеріальні доходи; матеріальна депривація; можливості працевлаштування; освіта та навчання; функціонування системи охорони здоров'я; житло; доступ до догляду за дітьми; право на виїзд; достойне соціальне забезпечення; безпечне середовище; екологічно якісне середовище; відсутність дискримінації; доступ до системи правосуддя. Для міст, як окремих суб'єктів смартекономіки, визначається кілька груп індикаторів оцінки, визначених в рамках дослідження фінансових центрів та глобальних міст. В наукових працях здійснюється спроба оцінки смартекономіки за параметрами функціонування міста, серед яких муніципальні та бізнес послуги, розумне будівництво, розумна освіта, розумна енергія та освітлення, смарт-облік споживання енергії, смарт-постачання та переробка води та сміття, громадська безпека та ін. Загалом в концепції смартекономіки досить вагоме місце займає зелена економіка, яка на сучасному етапі розвитку набуває нових характеристик, що включають не лише екологічні проекти, а і параметри комфортного проживання та характеристики благополуччя. Можемо відмітити, що концепція смартекономіки досить тісно переплітається з концепцією зеленої економіки за окремими показниками, особливо що стосується соціальної інклюзивності та екологізації. Так, наприклад, в рамках Індексу прогресу зеленої економіки визначаються гендерна рівність, освіта, тривалість життя, благополуччя, що свідчить про необхідність напрацювання єдиного підходу чи індексу до оцінки смартекономіки.

в рамках базових груп потребностей и видов экономической деятельности, среди которых: материальные доходы; материальная депривация; возможности трудоустройства; образование и обучение; функционирования системы здравоохранения; жилье; доступ к уходу за детьми; право на выезд; достойное социальное обеспечение; безопасная среда; экологически качественная среда; отсутствие дискриминации; доступ к системе правосудия. Для городов, как отдельных субъектов smart-экономики, определяется несколько групп индикаторов оценки, определенных в рамках исследования финансовых центров и глобальных городов. В научных трудах осуществляется попытка оценки smart-экономики по параметрам функционирования города, среди которых муниципальные и бизнес услуги, разумное строительство, умное образование, умная энергия и освещение, smart-учет потребления энергии, smart-снабжение и переработка воды и мусора, общественная безопасность и др. В целом в концепции smart-экономики достаточно весомое место занимает зеленая экономика, на современном этапе развития приобретает новые характеристики, включающие не только экологические проекты, а и параметры комфортного проживания и характеристики благополучия. Можем отметить, что концепция smart-экономики достаточно тесно переплетается с концепцией зеленой экономики по отдельным показателям, особенно что касается социальной инклюзивности и экологизации. Так, например, в рамках Индекса прогресса зеленой экономики определяются гендерное равенство, образование, продолжительность жизни, благополучия, что свидетельствует о необходимости выработки единого подхода или индекса к оценке smart-экономики.

Ключевые слова: smart-экономика, умная экономика, smart-экономика, зеленая экономика, интеллектуализация.

JEL Classification: A13; F01; F02.

ASSESSMENT METHODS OF SMART ECONOMY

Iryna Uninets

PhD (Economics), Associate Professor

Drahomanov National Pedagogical University

9, Pyrogova str., Kyiv, 01601, Ukraine

ORCID ID: 0000-0002-1690-6590

e-mail: germanirina777@gmail.com

Smart economy focuses on key areas to achieve its goals. The chain of building relationships is formed within the interaction of various elements of smart economy. In the concept of smart economics, the functioning of the government as the main regulatory element for the formation of this type of economic system within a single economy occupies an important place. In this aspect, the main parameters of the government within the smart economy are transparency, e-government, Open Data. It should be noted that different subjects of smart economics may have different assessment indicators, but they are all within the basic groups of needs and types of economic activity, including: material income; material deprivation; employment opportunities; education and training; functioning of the health care system; dwelling; access to child care; the right to leave; decent social security; safe environment; environmentally friendly environment; non-discrimination; access to justice. For cities, as separate entities of the smart economy, several groups of evaluation indicators are identified, identified in the study of financial centers and global cities. Scientific papers attempt to assess the smart economy by the parameters of the city, including municipal and business services, smart construction, smart education, smart energy and lighting, smart energy metering, smart water supply and recycling, public safety and others. In general, the green economy occupies a very important place in the concept of smart economy, which at the present stage of development acquires new characteristics, including not only environmental projects, but also the parameters of comfortable living and well-being. We claim that the concept of smart economy is quite closely intertwined with the concept of green economy in some indicators, especially with regard to social inclusion and greening. For example, the Green Economy Progress Index identifies gender equality, education, life expectancy, and well-being, which indicates the need to develop a unified approach or index to the assessment of the smart economy.

Keywords: Smart Economy, Green Economy, Intellectualization.

JEL Classification: A13; F01; F02.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіка знаходиться на зламі глобальної парадигми її функціонування. Відбувається не

просто прискорення процесу інтелектуалізації суспільства, а і його конвергенція з концепцією стійкого розвитку, що зумовлює поступову екологізацію економічної діяльності.

Формування феномену смартекономіки та ключових форм її прояву у економічній діяльності потребує свого дослідження. Становлення смартекономіки відбувається у процесі інтелектуалізації всіх видів економічної діяльності, що знаходить свій прояв не лише для класичних суб'єктів економічних відносин, а і продукує виявлення нових форм взаємозв'язків, що своєю чергою призводить до акцентуалізації нових суб'єктів смартекономіки.

Визначаючи смартекономіку, як новітній тренд розвитку глобальної економіки, відмічаємо відсутність або ж фрагментарність її оцінки, адже в наукових працях знаходимо лише або дослідження розуміння смартекономіки, або визначення її ключових елементів. При цьому підходи до оцінки смартекономіки досить слабо проаналізовані, концентруючись лише на процесах інтелектуалізації.

Відповідно до цього варто визначити основною метою даної статті визначення основних методичних підходів до оцінки смартекономіки та її окремих складових.

Відповідно до поставленої мети визначаються наступні завдання: дослідити основні підходи до розуміння смартекономіки, визначити основні її складові, визначити основні підходи до оцінки як смартекономіки, так і її елементів.

Об'єктом дослідження є процеси становлення смартекономіки в глобальному процесі інтелектуалізації економічної діяльності.

Предмет полягає у дослідженні підходів до оцінки смартекономіки та окремих її елементів.

Огляд літератури. Дослідження становлення смартекономіки лежить в основі значної кількості наукових праць. Так, ключові питання становлення суспільства нового типу та формації досліджуються в роботах Д. Белла (Bell, 1973), В. Іноземцева (Иноземцев, 1998), М. Кастельса (Лях, 2006), Ф. Махлупа (Махлуп, 1966), А. Чухна (Чухно, 2005), Д. Лук'яненка (Лук'яненко, 2008), Я. Паппе (Паппе, 2000), А. Клейнера, Ш. Робертса, Р. Росса (Senge et al., 2003), Т. Пітерса (Пітерс, 2010) та ін. Роль окремих суб'єктів у становленні смартекономіки розкрито в роботах В. Максимової (Максимова, 2011), В. Мазуренко (Mazurenko, 2014) та ін. Аналіз окремих факторів у становленні економіки нового типу проводиться у роботах Ю. Канигіна (Канигін, 1993), М. Хейліна (Heylin, 2006), Д. Келлера (Kellner, 2002), Д. Хелда, А. МакГрю (Held, 1999) та ін. Однак відкритим залишається питання оцінки смартекономіки та власне ключових індикаторів її дослідження.

Методологія дослідження. При аналізі смартекономіки як ключового тренду розвитку суспільства на сучасному етапі здійснено ідентифікацію теоретичних підходів до

розуміння цього складного явища, що знайшло своє відображення у становленні економіки нового типу. Здійснено ідентифікацію ключових індикаторів розвитку смартекономіки для різних суб'єктів, що дозволило визначити відсутність підходів до її оцінки. Визначено домінуючі і впливові характеристики сучасного етапу розвитку світового господарства. На основі аналізу підходів до оцінки смартекономіки визначено, що єдиного підходу не існує, а окремі індекси здійснюють оцінку лише окремих форм прояву смартекономіки при повній відсутності розуміння комплексності цього процесу.

Основні результати. Наявність значного різноманіття концепцій розвитку суспільства, їх подальша диверсифікація актуалізує питання визначення меж смартекономіки та її співвідношення з іншими концепціями розвитку. Це своєю чергою потребує визначення ключових індикаторів оцінки смартекономіки та їх аналіз. Загалом смартекономіка ґрунтується на цілій плеяді концепцій, основною метою яких є забезпечення стійкості інвестування, серед яких виділяємо електронний бізнес, електронну комерцію, зростання продуктивності праці, зростання зайнятості та зменшення безробіття, формування середовища, що продукує інновації, виробництво нових товарів та послуг, нові бізнес-моделі, нові можливості для розвитку та реалізації підприємництва, стійкість та прибутковість інвестицій, економічний та екологічний вплив проектів, що реалізуються.

Можемо відзначити, що смартекономіка концентрується на ключових сферах для досягнення поставлених цілей, серед цих цілей:

1. Підприємництво/продуктивність/конкурентоспроможність – параметри, які спрямовані на підвищення якості життя в громадах, суспільстві.

2. Розвиток науки та технологій, які можуть продукувати рішення існуючих проблем, створення інноваційних служб та систем, мережі лабораторій чи інституцій.

3. Туристична привабливість та інтернаціоналізація, що полягають у формуванні національного бренду, який забезпечує національні та міжнародні перспективи розвитку туристичної галузі, що справлятимуть позитивні як соціальні, так і економічні наслідки.

4. Навчання, в першу чергу підвищення рівня освіченості населення, його розвиток та виховання творчих і підприємницьких здібностей (Smart Economy, n.d.).

5. Формування комфортного середовища для життя, що включає в себе розумне будівництво, екологічні стандарти, загальні параметри добробуту.

Таким чином, смартекономіка охоплює

всі ключові сфери господарювання та можливості зростання добробуту в суспільстві. Ключовими елементами смартекономіки відповідно до цього можемо визначити власне суспільство, науку (та можливості її реалізації),

кластери та рішення, що формують власне саму смартекономіку. Загалом ланцюжок побудови взаємовідносин формується в рамках взаємодії різних елементів смартекономіки (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок в системі смартекономіки
Fig. 1. Relationship in the smart economy system

В концепції смартекономіки важливе місце займає функціонування уряду, як основного регулюючого елемента, для формування такого типу економічної системи в рамках окремо взятої економіки. В цьому аспекті важливим питанням є прозорість уряду, що спрямовано певним чином і на зростання ефективності його функціонування. Загалом послуги уряду стають більш доступними для громадян, що пришвидшує вирішення питань та підвищує оцінку ефективності функціонування уряду населенням. Уряд покликаний розробляти політику, яка сприяє підвищенню стійкості на благо населення, сприяти формуванню служб, орієнтованих на задоволення потреб громадян.

В цьому аспекті основними параметрами функціонування уряду в рамках смартекономіки є:

1. Прозорість, що забезпечується можливістю доступу громадянами до інформації та процесів, що здійснюються урядом, доступу до усіх проектів та рішень.

2. Електронне урядування, що полягає у електронному голосуванні, використанні єдиних платформ, сприянні використанні ІТ-технологій, адже послуги таких системних інтеграторів є частиною електронного уряду. Окрім того, електронне урядування може реалізуватись через полегшення взаємовідносин громадян та уряду, полегшуючи доступ до інформації (в тому числі через оновлення баз даних, статистики та ін.), процедур, сплати платежів та податків, єдиного вікна (в тому числі електронного), електронного підпису та ін.

3. Open Data, що забезпечує доступ до ключових даних і показників функціонування уряду, прийняття рішень, що матимуть значний економічний вплив (Smart Government, n.d.).

А отже, оцінка діяльності може здійснюватись відносно цих ключових параметрів функціонування. Варто відмітити, що різні суб'єкти смартекономіки можуть мати різні

індикатори оцінки, проте всі вони знаходяться в рамках базових груп потреб та видів економічної діяльності, серед яких:

- матеріальні доходи;
 - матеріальна деривація;
 - можливості працевлаштування;
 - освіта та навчання;
 - функціонування системи охорони здоров'я;
 - житло;
 - доступ до догляду за дітьми;
 - право на виїзд;
 - достойне соціальне забезпечення;
 - безпечне середовище;
 - екологічно якісне середовище
 - відсутність дискримінації;
 - доступ до системи правосуддя
- (Regional indicators, n.d.).

Ключові параметри та індикатори можемо умовно розділити на групи, серед яких: екологічна складова, розвиток суспільства на ключових засадах демократії, економічна складова. Це загалом знаходиться в контексті концепції сталого розвитку, проте структура смартекономіки включає в себе активний компонент наукових досліджень та освіти, що може стати підґрунтям для подальшого розвитку всіх складових та елементів розвитку смартекономіки.

Варто відмітити, що індикатори оцінки смартекономіки загалом можуть бути визначені для кожного суб'єкта, проте концептуальний підхід залишається досить близьким і визначається ключовими параметрами в парадигмі сталого розвитку. Так, для міст, як окремих суб'єктів смартекономіки, визначається кілька груп індикаторів оцінки, визначених в рамках дослідження фінансових центрів та глобальних міст (табл. 1).

Як бачимо, для оцінки діяльності фінансових центрів визначаються параметри комфортності життя та комфортності підприємництва, проте поза увагою дослідження залишається екологічна складова, яка актуалі-

зується в сучасних умовах. Так, в рамках дослідження Sustainable Society Foundation відповідно до опитування громадян оцінюється

три складові: економічна, екологічна та соціальна (Taking the Measure, n.d.).

Таблиця 1

Індикатори оцінки діяльності фінансового центру (GFCI) (The Global Financial Centres Index, n.d.)
Indicators for evaluating the activities of the Financial Center (The Global Financial Centres Index, n.d.)

Індикатори оцінки	Характеристика
Бізнес середовище	Рівень корупції та верховенство права, захист даних, оподаткування, макроекономічне середовище, інституційне та нормативно-правове середовище, політична стабільність
Людський капітал	Охорона, безпека та права людини, гнучкість ринку праці, освіта та розвиток, якість життя
Оподаткування	Є важливим для нових підприємств, податкові правила мають бути узгоджені на міжнародному рівні
Репутація	Репутація, як хороше і безпечне місце для життя, надзвичайно важлива, рівень інновацій, культурне різноманіття, привабливість, конкурентна позиція відносно інших центрів
Інфраструктура	Повітряне сполучення, витрати на інфраструктуру ІКТ зростають, будівельна інфраструктура, стабільний розвиток
Розвиток фінансового сектору	Фінансова інфраструктура, страхові компанії, рівень боргу, доступність капіталу, економічна віддача, ліквідність ринків та ін.

В наукових працях здійснюється спроба оцінки смартекономіки за параметрами функціонування міста, серед яких муніципальні та бізнес послуги, розумне будівництво, розумна освіта, розумна енергія та освітлення, смарт-облік споживання енергії, смарт-постачання та переробка води, сміття, громадська безпека та ін. (Novotny, 2014).

Загалом, в концепції смартекономіки досить вагоме місце займає зелена економіка, яка на сучасному етапі розвитку набуває нових характеристик, що включають не лише

екологічні проекти, а і параметри комфортного проживання та характеристики благополуччя. Так, наприклад ключові індекси екологізації економіки включають в себе і соціальні параметри. Можемо відмітити, що концепція смартекономіки досить тісно переплітається з концепцією зеленої економіки за окремими показниками, особливо що стосується соціальної інклюзивності та екологізації. Так, наприклад, в рамках Індексу прогресу зеленої економіки визначаються гендерна рівність, освіта, тривалість життя, благополуччя та ін. (табл. 2).

Таблиця 2

Індикатори Індексу прогресу зеленої економіки (Green economy, 2017)
Green Economy Progress Index Indicators (Green economy, 2017)

Індикатор	Опис індикатора	Кількість країн для вимірювання	Ресурс
1	2	3	4
Зелена торгівля	Експорт еко-товарів за стандартами ОЕСР та АТЕС (% від загального експорту)	128	COMTRADE, ОЕСР, АТЕС
Екологічні патенти	Як вимір інновацій зелених технологій (% від загальної кількості патентів)	61	WIPO
Відновлювані джерела енергії	Частка відновлюваних джерел енергії (у загальному обсязі енергопостачання)	129	WDI
Використання енергії	Споживання енергії (кг нафтового еквівалента) за 1000 доларів ВВП	132	WDI
Показник Хосе Габріеля Пальма	Співвідношення 10% найбагатших від частки доходу населення, поділене на частку найбідніших 40%	121	ОЕСР, WDI
Доступ до основних послуг	Доступ до поліпшених джерел води (% від загальної кількості населення), доступ до електроенергії (% від загальної кількості населення), доступ до санітарних споруд (% від загальної кількості населення)	198	WDI
Забруднення повітря	Середнє річне забруднення PM _{2,5} (мікрограми на кубічний метр)	186	WDI

Продовження табл. 2

1	2	3	4
Екологічний слід	Споживання біотичних та абіотичних ресурсів (т/особа)	175	ООН
Морські та наземні заповідні зони	Загальна площа заповідної зони (% від загальної площі суші) та площа морської заповідної зони (% від територіальних вод)	195	UNEP-WCMC
Індекс гендерної нерівності	Показник, що відображає нерівність у досягненнях між жінками та чоловіками у трьох вимірах: репродуктивне здоров'я; розширення впливу; ринок праці	129	ООН
Пенсійне покриття	Частка населення, яке перевищує встановлений законом пенсійний вік, що отримує пенсію за віком, за внеском	102	МОП
Освіта	Середня кількість років освіти, яку отримують люди у віці 25 років і старше, перерахована з рівня досягнення освіти за офіційною тривалістю кожного рівня	170	ООН
Ймовірна тривалість життя	Очікувана тривалість життя при народженні вказує на кількість років, які проживе новонароджене немовля, якщо переважаючі моделі смертності на момент його народження залишаться незмінними протягом усього життя	200	WDI

Ще одним індексом, що здійснює оцінку різних аспектів смартекономії, є Індекс зеленого зростання, в рамках якого вимірюються результати діяльності урядів країн у досягненні цілей сталого розвитку, включаючи зокрема чотири основні аспекти, серед яких ефективне використання ресурсів, захист природних ресурсів, можливості для впровадження екологічних ініціатив та соціальна інтеграція. Індекс зеленого зростання визна-

чається для кожного регіону окремо, включаючи п'ять географічних регіонів – Африку, Америку, Азію, Європу та Океанію (Green growth, n.d.). Дуже часто Індекс зеленого зростання порівнюють за концептуальною наповненістю із Індексом прогресу зеленої економіки ЮНЕП (Green economy progress...). Але в методиках Індeksu зеленого зростання та Індeksu прогресу зеленої економіки існують відмінності, що виражаються в окремих індикаторах (табл. 3).

Таблиця 3

Відмінності в концепціях Індeksu зеленого зростання та Індeksu прогресу зеленої економіки (Assessment of, 2019)
Differences in the concepts of the Green Growth Index and the Green Economy Progress Index (Assessment of, 2019)

Характеристика	Індекс зеленого зростання	Індекс прогресу зеленої економіки
Визначення	Зелене зростання – підхід до розвитку, за допомогою якого забезпечується екологічний та соціально-інклюзивний розвиток економіки.	Інклюзивна зелена економіка – це шлях, спрямований на вирішення трьох основних глобальних викликів: бідність, надмірне використання природних ресурсів, несправедливий розподіл добробуту.
Тематична спрямованість	Індекс вимірює результати діяльності країн у досягненні цілей сталого розвитку: ефективне та стале використання ресурсів, захист природного капіталу, екологічні можливості та соціальна інтеграція.	Аналіз прогресу країни на основі 13 індикаторів щодо ефективності використання ресурсів, економічні, соціальні та екологічні аспекти, та аналіз 6 з 9 планетарних меж.
Часовий фокус	Поточні показники.	Прогрес з часом.

Як бачимо, Індекси враховують практично всі параметри смартекономії, однак варто відмітити, що загального інтегрального індексу, що враховував би всі аспекти «розумної» економіки не існує, що актуалізує потребу його напрацювання. Всі означені індекси та методики оцінки враховують лише

окремі аспекти або акцентуються на окремих сферах прояву діяльності, залишаючи поза увагою інші форми роботи та побудови смартекономії.

Висновки. Визначення форм прояву смартекономії потребує уточнення ключо-

вих індикаторів її оцінки. Дослідження підтверджує, що єдиного індексу для оцінки смартекономіки не існує, окремі ж аспекти її прояву знаходять свою оцінку в окремих індексах оцінки (Глобальних міст, екологічного розвитку, зеленої економіки та ін.). Варто відмітити, що подальше дослідження смартек-

номіки потребує визначення основних аспектів та форм її прояву. Важливим аспектом здійснення кваліфікованої оцінки смартекноміки є її суб'єктна ідентифікація, що разом із розробленою критеріальною методикою дозволить оцінити ключові моменти її розвитку на різних рівнях.

Література

1. Assessment of complementarities between gggi's green growth index and unep's green economy progress index. *GGGI Technical Report*. 2019. № 10. URL: http://greengrowthindex.gggi.org/wp-content/uploads/2020/04/TR10_Assessment-of-Complementarities_Final.pdf (дата звернення: 06.10.2020).
2. Bell D. *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting*. N.Y. : Basic Books. 1973. 507 p.
3. Global Financial Centres Index 20. URL: <http://www.longfinance.net/global-financial-centres-index-20/1037-gfci-20.html> (дата звернення: 06.10.2020).
4. Green economy progress measurement framework application. United Nations Environment Programme. 2017. URL: https://www.un-page.org/files/public/general/green_economy_progress_measurement_framework_application.pdf (дата звернення: 06.10.2020).
5. Green economy progress measurement framework. PAGE. 2017. URL: <https://www.un-page.org/green-economy-progress-measurement-framework> (дата звернення: 06.10.2020).
6. Green Growth Index. URL: <http://greengrowthindex.gggi.org/#cover> (дата звернення 06.10.2020).
7. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. *Global transformations: Politics, Economics and Culture*. Oxford: Polity Press, 1999. 544 p.
8. Heylin M. Globalization of science rolls on. *Chemical & Engineering News*. 2006. Vol. 84 (48). Pp. 26–31. DOI: <https://doi.org/10.1021/cen-v084n048.p026>.
9. Kellner D. Theorizing globalization. *Sociological Theory*. 2002. Vol. 20(3). Pp. 285–305. DOI: <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00165>.
10. Мазуренко В. П. Впровадження мережевої парадигми як запоруки високої конкурентоспроможності країни. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2014. Вип. 119(2). С. 60–72. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2014_119%282%29_9 (дата звернення: 06.10.2020).
11. Nelson R., Winter S.G. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 1982. 454 p.
12. Novotny R., Kuchta R., Kadlec J. Smart City Concept, Applications and Services. *Journal of Telecommunications System & Management*. 2014. Vol. 3, Issue 2. DOI: <https://doi.org/10.4172/2167-0919.1000117>.
13. Regional indicators of socioeconomic well-being. URL: <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=17480&langId=en> (дата звернення: 06.10.2020).
14. Schumpeter J. A. *Business Cycles*. N.-Y. : McGraw-Hill Book Company, 1939. P. 5–49.
15. Smart Economy: Economía Inteligente. URL: <https://web.ua.es/en/smart/smart-economy-economia-inteligente.html> (дата звернення: 06.10.2020).
16. Smart Government. URL: <https://web.ua.es/en/smart/smart-government.html> (дата звернення: 06.10.2020).
17. Taking the Measure of Countries and Well-Being. URL: <https://www.usnews.com/news/best-countries/articles/2019-02-15/taking-the-measure-of-countries-and-well-being> (дата звернення: 06.10.2020).
18. The Competitive Position of London as a Global Financial Centre. URL: <http://www.zyen.com/PDF/LCGFC.pdf> (дата звернення: 06.10.2020).
19. Sassen S. *The global city*. New York, London, Tokyo. 2d ed. Princeton : Princeton University Press, 2001. 480 p.
20. The Global Financial Centres Index 28 September 2020. URL: https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_28_Full_Report_2020.09.25_v1.1.pdf (дата звернення: 06.10.2020).
21. The Global Financial Centres Index. URL: <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/> (дата звернення: 06.10.2020).
22. Иноземцев В. А. За пределами экономического общества. М. : «Academia»-«Наука», 1998. 342 с.
23. Канигін Ю. Інтелект народу. *Вісник Академії наук України*. 1993. № 7. С. 37–47
24. Лук'яненко Д., Кальченко Т. Стратегії глобального управління. *Міжнародна економічна політика*. 2008. № 8-9. URL: <http://journals.uran.ua/jiepr/article/view/27496/24678> (дата звернення: 06.10.2020).
25. Лях В. В., Удовік С. А. Фінська модель інформаційного суспільства: приклад для наслідування (передмова) // Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель / Пер. з англ. К. : Вид-во "Ваклер" у формі ТОВ, 2006. С. 15–22.
26. Максимова В. Ф. Smart (интеллектуальная) экономика: цели, задачи и перспективы. *Открытое образование*. № 3. 2011. С. 63–71. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/smart-intellektualnaya-ekonomika-tselizadachi-i-perspektivy/viewer> (дата звернення: 06.10.2020).
27. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. М. : Прогресс, 1966. 462 с.
28. Питерс Т. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний Америки. М. : Изд-во Альпина, 2010. 528 с.
29. Сенге П., Клейнер А., Робертс Ш., Росс Р.Б., Смит Б. Дж. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций. М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 624 с.
30. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади). *Економіка України*. 2005. № 7. С. 15–22.

References

1. GGGI. (2019). Assessment of complementarities between gggi's green growth index and unep's green economy progress index. *GGGI Technical Report*, 10. Retrieved from http://greengrowthindex.gggi.org/wp-content/uploads/2020/04/TR10_Assessment-of-Complementarities_Final.pdf.
2. Bell, D. (1973). *The coming of post-industrial society: A venture of social forecasting*. N.Y.: Basic Books.
3. Global Financial Centres Index 20. Retrieved from <http://www.longfinance.net/global-financial-centres-index-20/1037-gfci-20.html>.
4. United Nations. (2017). *Green economy progress measurement framework application*. United Nations Environment Programme. Retrieved from https://www.un-page.org/files/public/general/green_economy_progress_measurement_framework_application.pdf.

5. PAGE. (2017). Green economy progress measurement framework. Retrieved from <https://www.un-page.org/green-economy-progress-measurement-framework>.
6. Green Growth Index. Retrieved from <http://greengrowthindex.gggi.org/#cover>.
7. Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D., & Perraton, J. (1999). *Global transformations: Politics, Economics and Culture*. Oxford: Polity Press.
8. Heylin, M. (2006). Globalization of science rolls on. *Chemical and Engineering News*, 84(48), 26-31. doi: <https://doi.org/10.1021/cen-v084n048.p026>.
9. Kellner, D. (2002). Theorizing globalization. *Sociological Theory*, 20(3), 285-305. doi: <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00165>.
10. Mazurenko, V. P. (2014). Introduction of network paradigm as mortgages of high competitiveness of country. *Actual Problems of International Relations*, 119(2), 60-73. doi: <https://doi.org/10.17721/apmv.2014.119.2>. (in Ukrainian)
11. Nelson, R., & Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
12. Novotny, R., Kuchta, R., & Kadlec, J. (2014). Smart City Concept, Applications and Services. *Journal of Telecommunications System & Management*, 3(2). doi: <https://doi.org/10.4172/2167-0919.1000117>.
13. Regional indicators of socioeconomic well-being. Retrieved from <http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=17480&langId=en>.
14. Schumpeter, J. A. (1939). *Business Cycles*. N.-Y.: McGraw-Hill Book Company. Pp. 5-49.
15. Smart Economy: Economia Inteligente. Retrieved from <https://web.ua.es/en/smart/smart-economy-economia-inteligente.html>.
16. Smart Government. Retrieved from <https://web.ua.es/en/smart/smart-government.html>.
17. Taking the Measure of Countries and Well-Being. Retrieved from <https://www.usnews.com/news/best-countries/articles/2019-02-15/taking-the-measure-of-countries-and-well-being>.
18. The Competitive Position of London as a Global Financial Centre. Retrieved from <http://www.zyen.com/PDF/LCGFC.pdf>.
19. Sassen, S. (2001). *The global city: New York, London, Tokyo*. Princeton: Princeton University Press.
20. The Global Financial Centres Index, 28 September 2020. Retrieved from https://www.longfinance.net/media/documents/GFCI_28_Full_Report_2020.09.25_v1.1.pdf.
21. The Global Financial Centres Index. Retrieved from <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/>.
22. Inozemtsev, V. L. (1998). *Outside the economic society*. M.: «Academia»-«Nauka». (in Russian)
23. Kanigin, Y. (1993). Intelligence of the people. *Bulletin of the Academy of Sciences of Ukraine*, 7, 37-47. (in Ukrainian)
24. Lukyanenko, D. G., & Kalchenko, T. (2008). Global governance strategies. *International economic policy*, 8-9. Retrieved from <http://journals.uran.ua/jiep/article/view/27496/24678>. (in Ukrainian)
25. Liakh, V. V., & Udovik, S. L. (2006). *Finska model informatsiunoho suspilstva: pryklad dlia nasliduvannia (peredmova) // Kastels M., Khimanan P. Informatsiine suspilstvo ta derzhava dobrobutu. Finska model (pp. 15-22.) / Per. z anhl. K.: Vyd-vo "Vakler"*. (in Ukrainian)
26. Maksimova, V. F. (2011). Smart (intellectual) economy: goals, objectives and prospects. *Open education*, 3, 63-71. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/smart-intellektualnaya-ekonomika-tseli-zadachi-i-perspektivy/viewer>. (in Ukrainian)
27. Machlup, F. (1966). *Production and dissemination of knowledge in the United States*. Moscow: Progress. (in Russian)
28. Peters, T. (2010). *In search of perfection. Lessons from America's Most Successful Companies*. M.: Publishing house Alpina. (in Russian)
29. Senge, P., Kleyner, A., Roberts, Sh., Ross, R. B., & Smit B. Dzh. (2003). *Tanets peremen: novyye problemy samoobuchayushchikhsya organizatsiy*. M.: ZAO «Olimp-Biznes». (in Russian)
30. Chukhno, A. (2005). New economic policy (theoretical and methodological principles). *Economy of Ukraine*, 7, 15-22. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.
Стаття прийнята 22.12.2020 р.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ**Юрчик Галина Миколаївна****кандидат економічних наук, доцент****Національний університет водного господарства та природокористування***вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна**E-mail: g.m.urchik@nuwm.edu.ua**ORCID: 0000-0003-1013-6940*

За результатами узагальнення та критичного вивчення наявних наукових надбань виявлено, що переважна їх більшість обмежуються констатацією необхідності підвищення ефективності соціальної політики або визначенням загальних підходів до її оцінювання на основі показників рівня життя. Це обумовило постановку мети даного дослідження, яка полягає в конкретизації сутності та розвитку методологічних засад оцінювання ефективності національної соціальної політики. За результатами дослідження конкретизовано сутність та визначено структурно-логічну модель оцінювання ефективності соціальної політики. Обґрунтовано, що первинним при оцінюванні ефективності соціальної політики повинен бути об'єктивний підхід, в рамках якого кількісними вимірниками можуть бути: 1) результативність (відношення отриманого результату до використаних ресурсів для його досягнення); 2) ступінь досягнення цілей (відповідність результату визначеним цілям). Авторська позиція полягає в тому, що оцінювати ефективність соціальної політики доцільно в розрізі її структурних складових за відповідною системою показників, перелік яких сформований з урахуванням їх здатності максимально змістовно відображати результати реалізації конкретної структурної складової соціальної політики та інформаційної доступності відповідних даних. Новизна даного дослідження полягає в обґрунтуванні порядку оцінювання ефективності національної соціальної політики за критерієм досягнення цілей, які визначені на рівні максимальних/мінімальних значень еталонних показників відповідно для стимуляторів/дестимуляторів за весь період незалежності України. Апробація авторської методики для оцінювання ефективності національної соціальної політики за 2014-2019 рр. засвідчила недосяжність еталонних значень (в середньому на 0,12-0,18). Порівняно низький рівень ефективності в Україні мають такі структурні складові соціальної політики як політика соціального захисту, ринку праці та розподілу і перерозподілу суспільного продукту, що вказує на пріоритетний вектор діяльності Уряду. Запропонована та апробована авторська методика оцінювання ефективності соціальної політики не позбавлена недоліків в частині формування результуючих показників та неврахування вагомості структурних складових (окремих показників) у забезпеченні ефективності соціальної політики. Попри це, вона пропонує конкретний підхід для кількісного виміру ефективності соціальної політики, яку можна вдосконалювати та змінювати залежно від зміни цілей, інформаційної доступності, достатнього обґрунтування вагомості складових соціальної політики.

Ключові слова: соціальна політика, ефективність соціальної політики, політика розподілу та перерозподілу суспільного продукту, демографічна політика, політика ринку праці, політика соціального захисту, соціоекологічна політика, політика розвитку соціальної інфраструктури та надання соціальних послуг.

JEL Classification: H50; I38; J38.**ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ****Юрчик Галина Николаевна****кандидат экономических наук, доцент****Национальный университет водного хозяйства и природопользования***ул. Соборная, 11, Ровно, 33028, Украина**E-mail: g.m.urchik@nuwm.edu.ua**ORCID: 0000-0003-1013-6940*

По результатам обобщения и критического изучения имеющихся научных достижений выявлено, что подавляющее их большинство ограничиваются констатацией необходимости повышения эффективности социальной политики или определением общих подходов к ее оценке

на основе показателей уровня жизни. Это обусловило постановку цели данного исследования, которая заключается в конкретизации сущности и развития методологических основ оценки эффективности национальной социальной политики. По результатам исследования конкретизированы сущность и определена структурно-логическая модель оценки эффективности социальной политики. Обосновано, что первичным при оценке эффективности социальной политики должен быть объективный подход, в рамках которого количественными измерителями могут быть: 1) результативность (отношение полученного результата к использованным ресурсам для его достижения); 2) степень достижения целей (соответствие результата определенным целям). Авторская позиция заключается в том, что оценивать эффективность социальной политики целесообразно в разрезе ее структурных составляющих за соответствующей системой показателей, перечень которых сформирован с учетом их способности максимально содержательно отображать результаты реализации конкретной структурной составляющей социальной политики и информационной доступности соответствующих данных. Новизна данного исследования заключается в обосновании порядка оценки эффективности национальной социальной политики по критерию достижения целей, которые определены на уровне максимальных/минимальных значений эталонных показателей соответственно для стимуляторов/дестимуляторов за весь период независимости Украины. Апробация авторской методики для оценки эффективности национальной социальной политики с 2014-2019 гг. показала недостижимость эталонных значений (в среднем на 0,12-0,18). Сравнительно низкий уровень эффективности в Украине имеют такие структурные составляющие социальной политики как политика социальной защиты, рынка труда, распределения и перераспределения общественного продукта, что указывает на приоритетный вектор деятельности Правительства. Предлагаемая и апробированная авторская методика оценки эффективности социальной политики не лишена недостатков в части формирования результирующих показателей и не учета значимости структурных составляющих (отдельных показателей) в обеспечении эффективности социальной политики. Несмотря на это, она предлагает конкретный подход для количественного измерения эффективности социальной политики, которую можно совершенствовать и изменять в зависимости от изменения целей, информационной доступности, достаточного обоснования значимости составляющих социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, эффективность социальной политики, политика распределения и перераспределения общественного продукта, демографическая политика, политика рынка труда, политика социальной защиты, социоэкологической политика, политика развития социальной инфраструктуры и предоставления социальных услуг.

JEL Classification: H50; I38; J38.

EFFECTIVENESS OF SOCIAL POLICY: THEORETICAL ASPECT AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ASSESSMENT

Galina Urchik

PhD (Economics), Associate Professor

National University of Water Management and Environmental Engineering

11, Soborna str., Rivne, 33028, Ukraine

E-mail: g.m.urchik@nuwm.edu.ua

ORCID: 0000-0003-1013-6940

According to the results of generalization and critical study of existing scientific achievements, it is found that the vast majority of them are limited to the need to improve the effectiveness of social policy or identify general approaches to its evaluation based on living standards. This led to the goal of this study, which is to specify the essence and development of methodological principles for evaluating the effectiveness of the national social policy. According to the results of the research, the essence is specified and the structural and logical model of evaluation of social policy efficiency is determined. It is substantiated that the primary in assessing the effectiveness of the social policy should be an objective approach, in which quantitative measures can be: 1) effectiveness (the ratio of the result to the resources used to achieve it); 2) the degree of achievement of goals (compliance of the result with certain goals). The author's position is that it is advisable to assess the effectiveness of the SP in terms of its structural components according to the relevant system of indicators, the list of which is formed taking into account their ability to reflect the results of a particular structural component of the JV and information availability of relevant data. The novelty of this study lies in substantiating the procedure for evaluating the effectiveness of the national social policy by the criterion of achieving the goals. They are determined at the level of maximum/minimum values of reference indicators, respectively, for stimulants/disincentives for the entire period of Ukraine's Independence. Approbation of the author's methodology for evaluating

the effectiveness of the national joint venture for 2014-2019 showed the unavailability of reference values (on average by 0.12-0.18). Such structural components of the social policy as the policy of social protection, labor market, and distribution and redistribution of the social product have a relatively low level of efficiency in Ukraine. It indicates the priority vector of the Government activity. The proposed and tested author's method of evaluating the effectiveness of the social policy is not without drawbacks in terms of the formation of the resulting indicators and disregard for the importance of structural components (individual indicators) in ensuring the effectiveness of the social policy. Nevertheless, it offers a specific approach to quantifying the effectiveness of the JV, which can be improved and changed depending on changes in objectives, information availability, sufficient justification of the importance of the components of the social policy.

Keywords: Social Policy, Efficiency of Social Policy, Policy of Distribution and Redistribution of Social Product, Demographic Policy, Labor Market Policy, Social Protection Policy, Socio-ecological Policy, Policy of Social Infrastructure Development and Provision of Social Services.

JEL Classification: H50; I38; J38.

Вступ. Поняття ефективності соціальної політики (СП) в умовах сьогодення широко використовується в практиці державного управління, в офіційних документах, виступає предметом досить широких наукових дискусій. Адже від ефективності СП, яку розробляють і реалізують як найбідніші країни світу, так і найзаможніші, залежать перспективи розвитку суспільства, соціальних груп та окремих громадян. З огляду на це оцінювання ефективності СП, як одного із пріоритетних напрямів державної політики, є вкрай актуальним. У вітчизняній та зарубіжній науці накопичився певний доробок щодо дослідження СП та її ефективності. Попри це все ж єдиного підходу до визначення сутності та оцінювання ефективності СП наразі немає. Це актуалізує необхідність систематизації та критичного переосмислення існуючих напрацювань в цілях обґрунтування методологічних засад оцінювання ефективності СП.

З огляду на те, що переважна більшість наявних наукових доробків обмежуються констатацією необхідності підвищення ефективності СП або визначають загальні підходи для її оцінювання на основі показників рівня життя, метою даної статті є конкретизація сутності і розвиток методологічних засад оцінювання ефективності СП (на прикладі України).

Огляд літератури. Проблеми, пов'язані із розумінням сутності, оцінювання та підвищення ефективності СП, є предметом уваги цілого ряду вчених. Однак, авторські дослідження ефективності СП мають різний рівень розробленості та суттєво відрізняються.

Показовими в контексті дослідження ефективності СП є розробки Г. Лопушняк (2012), яка вважає що «державна соціальна політика може вважатися ефективною за умов достатньої ефективності всіх її складових...». Відповідно до авторської позиції Г. Лопушняк «для оцінки ефективності формування та реалізації державної СП на початковому етапі важливим є визначення низки показників (індексів)...саме на їх основі необхідно розраховувати інтегральний

показник ефективності державної СП» (Лопушняк, 2012):

$$I_{dsp} = \sum_{M \in M} W_M I_M, \quad (1)$$

де W_M – ваговий коефіцієнт для інтегрального показника політики типу;

M – множина видів державної СП (політика розподілу і перерозподілу суспільного продукту; державна політика зайнятості і охорони праці; державна політика у соціально-культурній сфері; державна політика у сфері освіти; державна політика у сфері охорони здоров'я; державна політика у сфері фізичного і духовного розвитку; державна житлова політика; демографічна політика держави; державна політика у сфері соціального захисту населення; соціологічна політика; політика гармонізації соціально-економічних інтересів).

$$I_M = \sum_{i=1}^{N_M} W_{Mi} I_{Mi}, \quad (2)$$

де W_{Mi} – ваговий коефіцієнт для i -го

показника M -тої політики ($W_{Mi} \in [-1, 1]$),

$$\sum_{i=1}^{N_M} W_{Mi} = 1. \quad (3)$$

Кожна політика, за Г. Лопушняк, характеризується своїм набором кількісних показників. На завершення, у дослідженні (Лопушняк, 2012) конкретизовано сутність ефективності державної соціальної політики – здатність отримувати соціальний і економічний ефект у результаті діяльності органів державної влади. Вважаємо, що вище наведений підхід є найбільш конкретним та, на відміну від інших, обґрунтовує методологічні засади оцінювання ефективності СП як в розрізі її структурних складових, так і загалом. Однак,

відповідний підхід потребує уточнення та конкретизації показників ефективності СП у розрізі її складових, а також є дискусійним щодо оцінювання на його основі виключно державного вектору СП.

Поняття «ефективність соціальної політики» є титульним в назві дисертаційного дослідження Л. Гончарук (2001), проте в роботі автор вводить паралельне поняття «соціалізаційна економічна ефективність», яка відповідно до позиції автора відображає вплив соціалізації на формування та зміну параметра «економічна ефективність». Відповідно до авторського підходу Л. Гончарук у кількісному аспекті соціалізаційна ефективність визначається за формулою (4):

$$E^S = \left[\frac{P_t - P_{t-1}}{P_t} : \frac{C_t - C_{t-1}}{C_t} \right] : \left[\frac{S_t - S_{t-1}}{S_t} \right], \quad (4)$$

де E^S – рівень соціалізаційної ефективності;

P_t і P_{t-1} – обсяги результатів певної економічної діяльності періодів часу "t" і "t-1";

C_t і C_{t-1} – обсяги витрат ресурсів періоду часу "t" і "t-1";

S_t і S_{t-1} – рівні соціалізації економічних систем періодів часу "t" і "t-1" (Гончарук, 2001).

Крім того, в цьому ж дослідженні приділяється значна увага «впливу макроекономічної соціалізації та соціальної політики на економічний розвиток», для чого автор вводить «поняття (параметр, показник, функція) соціалізаційної динамізації економіки, або соціалізаційної еластичності темпів економічного зростання». Соціалізаційна динамізація економіки як відповідна економічна функція, за Л. Гончарук, показує як, якою мірою соціалізація впливає на темпи економічного зростання. Загалом, можна констатувати, що в рамках дослідження (Гончарук, 2001) автор в більшій мірі вивчає вплив соціальної політики на економічне зростання.

В дослідженні В. Погрібної та О. Волянської йдеться про «критерії оцінювання ефективності соціальної політики» (Погрібна & Волянська, 2014). На думку вчених дослідження ефективності СП варто здійснювати через призму: 1) ефективності як досягнення цілей (при цьому автори стверджують, що цей підхід до визначення ефективності СП є найбільш придатним при аналізі результатів соціальних проектів та програм); 2) системного підходу, в рамках якого наголос робиться не стільки на кінцевих результатах, скільки на засобах їх досягнення (акцентується увага на довготривалому процесі реалізації соціальних проектів чи програм і критерієм ефективності стає здатність останніх досягти результату шляхом «оволодіння ресурсами»); 3) інтегративного підходу,

який поєднує переваги теорії ефективності як досягнення цілей і системного підходу; 4) концепції конкуруючих цінностей – ґрунтується на тому, що критерії оцінки ефективності – повернення інвестицій, розвиток ринку, введення нових технологій, безпека праці (говорить про цінності того, хто оцінює, ніж про реальну ефективність СП). Концептуалізація ефективності СП, яка представлена в роботі (Погрібна & Волянська, 2014), є, безумовно, цінною, однак потребує подальшого розвитку інструментарію її оцінювання відповідно до визначених концептуальних основ.

В загальних рисах методичних засад оцінювання ефективності соціальної політики в своїй дисертаційній роботі торкається І. С. Бандура (2016). Науковець досліджує зв'язок між економічною динамікою та видатками бюджету на соціальні цілі та вважає, що «масштаби фінансування державою соціальних програм є своєрідним індикатором, що дозволяє кількісно характеризувати державну соціальну політику»; «зіставити динаміку зміни питомої ваги державних соціальних витрат і динаміку ВВП на душу населення... дозволить визначити еластичність державних соціальних витрат...» (Бандура, 2016).

На думку Л. Ярової критерієм ефективності сучасної соціальної політики є людський капітал. Дослідник стверджує, що «...ефективна соціальна політика є важливою умовою створення і поповнення людського капіталу, підвищення продуктивності праці та ефективності використання трудових ресурсів, забезпечення стабільного зростання економіки в цілому» (Яровая, 2017).

В дослідженні (Герасимова, 2008) автор обмежується визначенням лише критеріїв ефективності СП, до яких відносить: підвищення рівня і якості життя населення; збереження і розвиток людського потенціалу країни; зростання соціальної та трудової мобільності; підвищення ефективності формування і використання фінансових, матеріальних, інформаційних і кадрових ресурсів соціальної сфери.

На думку В. Нижник, «основним показником ефективності соціальної політики держави є високий рівень життя населення» (Нижник, 2014). При цьому вчений вказує, що «ефективна соціальна політика, спрямована на забезпечення досягнення відповідного життєвого рівня населення, може бути реалізована лише за умови всебічного врахування системної дії комплексу соціально-економічних чинників» (Нижник, 2014).

Т. Мірошніченко в своїх наукових пошуках обмежується констатацією, що «наслідком реалізації ефективної соціальної політики стають прогнозовані соціальні зміни, які закріплюються в нових соціальних стандартах»

(Мірошніченко, 2012).

М. Мякушко, досліджуючи проблематику СП, вказує, що «критеріями ефективності соціальної політики держави є реальне гарантування соціальної безпеки суспільства, соціальних груп та окремих індивідів, що потребують допомоги, підвищення взаємної соціальної відповідальності і соціальних зобов'язань держави, бізнесу і особи» (Мякушко, 2017). Безумовно, із позицією М. Мякушко складно не погодитись. Однак, концептуалізація критеріїв ефективності СП потребує подальшого розвитку в напрямі конкретизації відповідних показників.

Ряд науковців в своїх пошуках обмежується дослідженням ефективності лише певної структурної складової СП: малозабезпечених верств населення, діяльності системи охорони здоров'я, соціального захисту, соціальних послуг, добробуту, державних соціальних програм тощо (Макарова, 2015; Антонюк & Щетініна, 2019).

За результатами узагальнення та всебічного вивчення наявних напрацювань з проблематики ефективності СП поділяємо думку Н. І. Кривоконь, що «в літературі практично відсутні критерії та опис методів, за якими може бути оцінена ефективність соціальної політики в державі» (Кривоконь, 2012). За словами Т. М. Ганслі (1996): «Наслідки соціальної політики для фізичної особи вимірюються нечасто ... набагато частіше вимірюється розподіл прибутку, характер безробіття або інцидентність бідності в суспільстві. Проте, це загальні соціальні індикатори, що вимірюють певні аспекти негараздів. Традиційно більшість критеріїв соціальної політики відображають лише «зусилля досягти добробуту». На необхідності розробки інструментарію оцінки ефективності СП наголошує і О. О. Яременко: «одне з головних завдань суспільних наук полягає в тому, щоб запропонувати органам влади такий механізм формування та оцінки ефективності реалізації соціальної політики, який забезпечуватиме вироблення оптимальних рішень в ситуації, що склалася «на сьогодні», і постійне коригування політики відповідно до змін ...» (Яременко, 2005).

Серед іноземних авторів переважають дослідження щодо оцінювання ефективності окремих складових та векторів СП, зокрема через призму соціального виключення (Smith, Galloway, Jackman, Danson, & Whittam, 2019), багатства та бідності (Kuipers & Marx, 2019), соціальної корисності державних закупівель (Leiser & Wolter, 2017), житлової політики в контексті пом'якшення соціальної нерівності (Hu, He, Luo, Su, Xin, & Weng, 2020). Однак, комплексне оцінювання ефективності соціальної політики в рамках іноземних досліджень представлено досить обмежено.

Методологія дослідження. Досягнення визначеної мети обумовило застосування наступних методів дослідження: узагальнення та системного аналізу, що дозволили вивчити існуючий науковий доробок щодо визначення концептуальних основ ефективності СП та обґрунтувати власне бачення щодо його термінологічного визначення і методологічних засад оцінювання; аналітичний, статистичного аналізу та метод порівняння – для збору та систематизації даних, оцінювання ефективності національної СП; абстрактно-логічний – для формулювання висновків за результатами дослідження.

Наукова новизна даної роботи полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності ефективності СП та методологічних засад її оцінювання в рамках так званого об'єктивного та суб'єктивного підходів. Не менш важливим елементом новизни даної роботи є розрахунок коефіцієнтів ефективності окремих структурних складових та інтегрального коефіцієнта ефективності СП за критерієм досягнення цілей. За результатами розрахунків аргументовано тенденції зміни ефективності національної СП та пріоритетні напрями для підвищення її ефективності.

Основні результати. Оцінювати ефективність СП доцільно в рамках об'єктивного та суб'єктивного підходів. Перший з них базується на аналізі відповідних результуючих показників в соціальній сфері, другий – на результатах опитування цільових груп населення про бачення відповідності результатів СП їх очікуванням та запитам. В рамках так званого об'єктивного підходу виникає необхідність обґрунтування критерію або ж «мірила» відповідної оцінки. В науці прийнято виділяти два основних критерії до оцінювання ефективності СП в рамках об'єктивного підходу – як результативності та ступеня досягнення визначених цілей. Перший підхід до визначення ефективності передбачає співставлення отриманого результату (ефекту) із використаними ресурсами для його досягнення. Також досить поширеним є так званий ціннісний аспект до визначення ефективності, в основі якого покладається ступінь досягнення цілей або ж уявлення про певний «еталон», «взірець», «ідеал», з яким порівнюється актуальний стан об'єкта, що вимірюється. Критерієм ефективності, що розглядається в рамках такого підходу, є ступінь відповідності результатів реалізації СП визначеним цілям, наближення їх до обраного еталону.

Зважаючи на комплексність СП, як вектору внутрішньої політики, вбачається за доцільне розмежовувати поняття оцінювання ефективності СП за інтегральним та так званими індивідуальними показниками (останні

представлені окремими результуючими показниками за структурними складовими СП). Відтак, ефективність СП варто визначати як результат цілеспрямованого впливу суб'єктів СП (держави, інститутів громадянського суспільства) на об'єкти СП (соціальні потреби, відносини та процеси), що вимірюється за: 1) об'єктивним підходом – на основі спеціальних показників у розрізі структурних складових

СП співвідносно з затраченими ресурсами на їх досягнення (результативність) або ж з визначеними цільовими орієнтирами (ступінь досягнення цілей) щодо забезпечення соціального (людського) розвитку; 2) суб'єктивним підходом – на основі узагальнення показників оцінювання відповідності результатів СП очікуванням та запитам населення за результатами опитування (рис. 1).

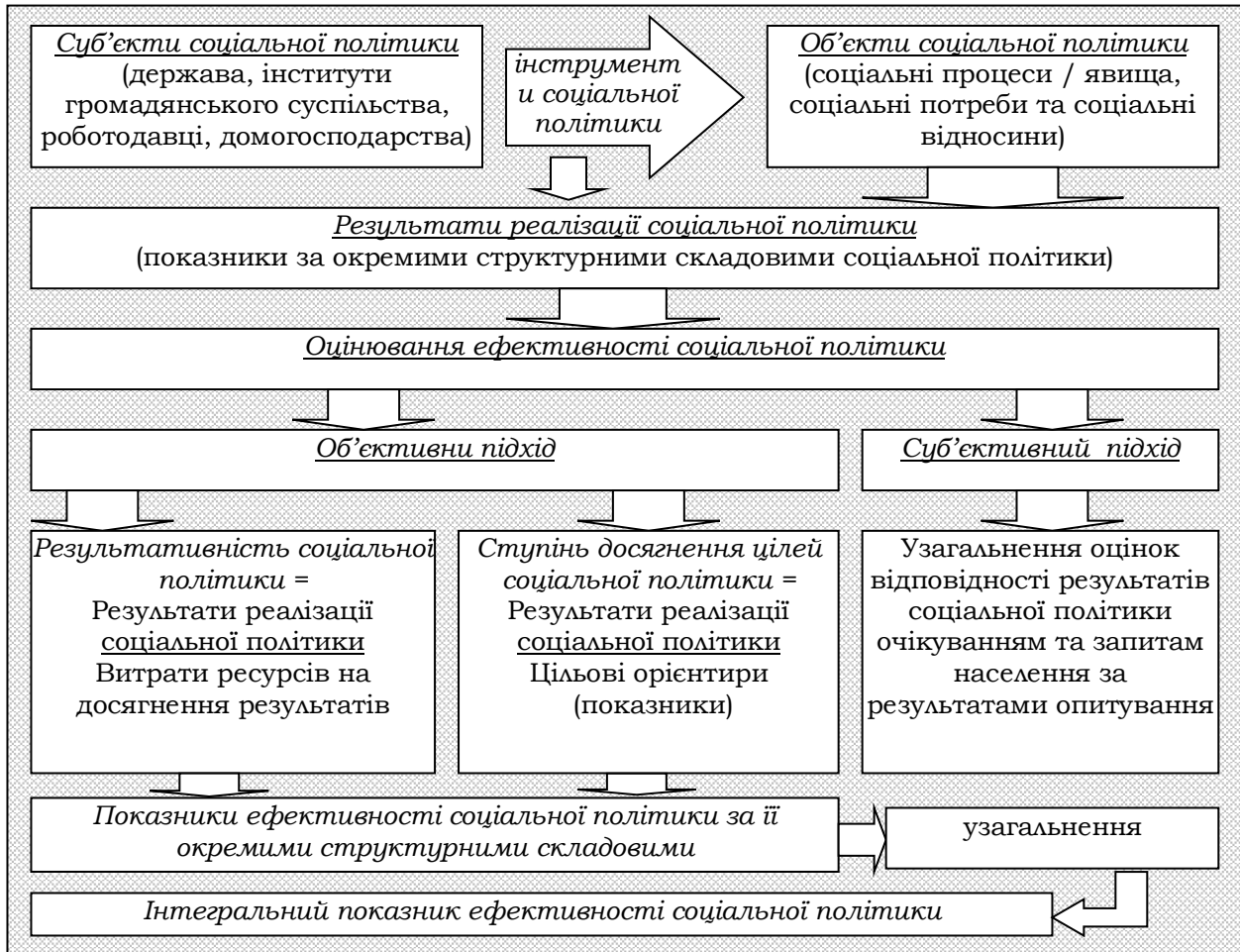


Рис. 1. Структурно-логічна модель, що покладена в основу авторського визначення та оцінювання ефективності соціальної політики

Fig. 1. Structurally logical model, which is laid in the basis of the author's value and assessment of the effectiveness of social policy

Безумовно, первинним при оцінюванні ефективності СП повинен бути об'єктивний підхід, в той час як суб'єктивний – варто розглядати лише як допоміжний (вторинний), оскільки результати оцінювання ефективності СП за результатами опитування населення можуть бути суттєво заниженими внаслідок необґрунтованих очікувань та утриманських настроїв.

Для оцінювання ефективності СП як за критерієм результативності, так і ступенем досягнення цілей необхідно визначити результати реалізації СП. Кількісним вимірником результатів реалізації СП є ряд спеціальних показників за структурними складовими

СП. Відомі результуючі показники, які фактично відображають ефект реалізації СП, є основою для визначення ефективності СП. Зважаючи на системність обраного напрямку дослідження, в рамках даної статті увага буде зосереджена на оцінюванні ефективності СП за ступенем досягнення цілей порівняно з еталоном.

Відповідно до авторського підходу оцінювання ефективності СП доцільно здійснювати в кілька етапів:

1. Визначення показників, що відображають результати реалізації СП за її структурними складовими – P_{ij} , де i – структурна

складова СП; j – показник результатів реалізації СП за i-ю структурною складовою СП).

2. Розподіл показників результатів СП на так звані стимулятори і дестимулятори. Показники-стимулятори мають позитивну спрямованість, відтак для визначення коефіцієнта досягнення цілей СП (I_{Pij}) за ними доцільно застосовувати формулу:

$$I_{Pij} \text{ (для показників-стимуляторів)} = \frac{\text{Результати соціальної політики} / \text{Цільові орієнтири (еталон)}}{\quad} \quad (5)$$

Для показників-дестимуляторів, що відображають негативні результати реалізації СП, відповідне співвідношення набуває вигляду:

$$I_{Pij} \text{ (для показників-дестимуляторів)} = \frac{\text{Цільові орієнтири (еталон)} / \text{Результати соціальної політики}}{\quad} \quad (6)$$

Очевидно, що інтепритація показників, розрахованих за вище наведеними формулами, є доволі проста:

– якщо коефіцієнт досягнення цілей СП перевищує 1, то реалізація відповідної структурної складової СП є ефективною, оскільки результати реалізації СП перевищують цільові орієнтири;

– якщо коефіцієнт досягнення цілей СП менше 1, то реалізація відповідної структурної складової СП є неефективною, оскільки результати реалізації СП не досягають цільових значень.

3. Визначення ефективності СП за певною структурною складовою (E_i) на основі розрахованих індивідуальних коефіцієнтів досягнення цілей СП:

$$E_i = \frac{\sum_{j=1}^n I_{Pij}}{\Pi_j}, \quad (7)$$

де Π_j – кількість показників результатів

реалізації i-ї структурної складової СП.

4. Розрахунок інтегрального показника ефективності СП ($E_{СП}$) можливий за двома підходами (формули 8-9):

$$E_{СП} = \sum E_i \cdot M_i, \quad (8)$$

де M_i – ваговий коефіцієнт i-ї структурної складової СП в інтегральній ефективності СП (за умови врахування значимості структурних складових СП);

$$E_{СП} = \sum E_i / \Pi_{mi}, \quad (9)$$

де Π_{mi} – кількість структурних складових СП (за умови рівної значимості всіх структурних складових СП).

Перший із наведених підходів передбачає врахування вагових коефіцієнтів структурних складових СП при інтегральному оцінюванні її ефективності, що потребує обґрунтування їх значень на основі експертних оцінок або кореляційного аналізу. В той же час, другий підхід до розрахунку інтегрального коефіцієнта ефективності СП базується на гіпотезі про рівнозначність всіх структурних складових СП.

Відповідно до вище вказаного порядку оцінювання ефективності СП на основі досягнення цільових орієнтирів необхідно визначити показники, що відображають результати реалізації СП за її структурними складовими. Вибір відповідних показників здійснювався з урахуванням їх здатності максимально змістовно відобразити результати реалізації конкретної структурної складової СП та інформаційної доступності відповідних даних. Відтак, система показників, що відображають результати реалізації СП за її структурними складовими відповідно до авторського підходу, представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Перелік, фактичні та еталонні значення показників в розрізі структурних складових соціальної політики для оцінювання її ефективності
Change, actual and standard values of indicators in the development of structural warehouse social policy for assessing efficiency


Показник	Значення						Еталонне значення	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
1	2	3	4	5	6	7	8	
Політика розподілу та перерозподілу суспільного продукту (P1)								
P ₁₁	Частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими фактичного прожиткового мінімуму, %	16,7	51,9	51,1	34,9	27,6	23,1	16,7% (2014 р.)
P ₁₂	Частка витрат на продукти харчування та безалкогольні напої в сукупних витратах домогосподарств, %	51,9	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6	37,6% (2007р.)
P ₁₃	Частка первинних доходів у сукупних доходах домогосподарств, %	57,2	56,1	54,8	59,8	63,0	66,2	66,2% (2019 р.)
P ₁₄	Коефіцієнт концентрації (індекс Джині) за загальними доходами	0,226	0,227	0,22	0,232	0,238	0,249	0,22 (2016 р.)


Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	
P ₁₅	Реальний наявний дохід, у відсотках до відповідного періоду попереднього року	88,5	79,6	102,0	110,9	110,9	104,6	123,9% (2005 р.)
Демографічна політика (P2)								
P ₂₁	Загальний коефіцієнт народжуваності населення, ‰	10,8	10,7	10,3	9,4	8,7	8,1	12,1 (1991 р.)
P ₂₂	Загальний коефіцієнт смертності населення, ‰	14,7	14,9	14,7	14,5	14,8	14,7	12,9 (1991 р.)
P ₂₃	Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	71,37	71,38	71,68	71,98	71,98	72,01	72,01 (2019 р.)
P ₂₄	Індекс несталості шлюбів, %	44,3	43,3	56,6	51,6	67,4	58,0	40,7% (1991 р.)
Політика ринку праці (P3)								
P ₃₁	Рівень безробіття, %	9,3	9,1	9,3	9,5	8,8	8,2	6,4% (2008 р.)
P ₃₂	Рівень зайнятості, %	56,6	56,7	56,3	56,1	57,1	58,2	64,5% (1997 р.)
P ₃₃	Індекс реальної заробітної плати, %	93,5	79,8	109	119,1	112,5	109,8	123,8% (2004 р.)
P ₃₄	Коефіцієнт ефективності оплати праці (ВДВ в розрахунку на одиницю витрат на оплату праці), грн./грн.	1,88	2,17	2,32	2,15	2,05	2,05	2,32 (2016 р.)
P ₃₅	Питома вага працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, %	29,5	28,9	28,9	28,4	28,4	29,6	27,4% (2005 р.)
P ₃₆	Рівень неформальної зайнятості, %	22,9	24,3	26,2	25,1	25,1	20,9	14,8% (2000 р.)
P ₃₇	Заборгованість із заробітної плати, % до ФОП	2,1	7	4,4	3,4	3,4	3,3	2,1% (2000 р.)
Політика розвитку соціальної інфраструктури та надання соціальних послуг (P4)								
P ₄₁	Кількість учнів у загальноосвітніх закладах на одного вчителя	8,3	8,5	8,8	8,9	9,2	9,4	8,3 (2014 р.)
P ₄₂	Бюджетне фінансування освіти, % до ВВП	6,3	5,7	5,4	6,0	5,9	6,0	7,2% (2013 р.)
P ₄₃	Бюджетне фінансування охорони здоров'я, % до ВВП	3,6	3,57	3,17	3,43	3,26	3,23	4,2% (2013 р.)
P ₄₄	Кількість померлих від новоутворень на 100 тис. населення	185,4	185,9	185,5	184,6	186,2	186,3	184,6 (2017 р.)
P ₄₅	Кількість померлих від хвороб системи кровообігу на 100 тис. населення	940,6	946,2	921,1	907,2	928,8	927,3	676,6 (1991 р.)
P ₄₆	Видатки на духовний та фізичний розвиток, % до ВВП	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8	0,8	1,1% (2010 р.)
P ₄₇	Кількість дітей у закладах дошкільної освіти на 100 місць	120	117	116	114	111	107	100
Політика соціального захисту (P5)								
P ₅₁	Видатки бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, % до ВВП	8,7	8,9	10,8	9,6	8,7	8,1	10,8% (2016 р.)
P ₅₂	Коефіцієнт заміщення пенсією заробітної плати, %	43,9	37,7	32,8	25,7	28,0	24,4	49,5% (2009 р.)
P ₅₃	Страхові внески, % до ВВП	11,4	9,5	5,4	6,3	6,4	6,9	17,5% (2010 р.)
P ₅₄	Видатки соціального спрямування, % до всього видатків бюджету	59,1	55,5	57,4	55,8	53,1	59,1	63,7% (2011 р.)
Соціоекологічна політика (P6)								
P ₆₁	Рівень утилізації відходів, % до утворених відходів	30,8	29,6	28,6	27,3	29,4	30,8	98% (2002 р.)
P ₆₂	Обсяг викидів забруднюючих речовин в розрахунку на одну особу, кг. / особу	118,2	105,7	110,0	99,7	97,6	98,1	277,3 (1991 р.)
P ₆₃	Витрати на природоохоронні заходи, % до ВВП	0,9	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	1,5% (2000 р.)
Функціонально-цільові складові соціальної політики (P7)								
P ₇₁	Гендерний розрив в оплаті праці, %	23,7	25,1	25,4	21,2	21,2	22,8	21,2% (2017 р.)
P ₇₂	Рівень безробіття молоді у віці 15-24 роки, %	17,9	18,9	23	28,2	23,1	15,4	13,3% (2013 р.)

Примітка.

 – показники-дестимулятори

 – мінімальне значення показників-дестимуляторів

 – максимальне значення показників-стимуляторів

Джерело: сформовано автором за даними (Державна служба статистики України, n.d.)

Розрахунок коефіцієнтів досягнення цілей та ефективності структурних складових СП здійснювався на основі офіційних статистичних даних Державної служби статистики України та аналітичних звітів профільних міністерств за 2014-2019 рр. (табл. 2).

В рамках обраного вектору дослідження автором вже здійснено оцінювання ефективності національної СП порівняно з реаліями

ЄС [опубліковано в (Юрчик, 2020)], що обумовило вибір еталонних значень відповідних показників на рівні держав ЄС. Зважаючи на значно нижчий рівень ефективності національної СП порівняно з ЄС, що доведено в (Юрчик, 2020), в рамках даного дослідження при обґрунтуванні еталонних значень показників СП було покладено виключно національний вимір.

Розрахунок коефіцієнтів досягнення цілей, ефективності структурних складових та національної соціальної політики в цілому
Calculation of coefficients of achievement of the purposes, efficiency of structural components and national social policy as a whole

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Середній коефіцієнт досягнення цілей (P_{ij})
1	2	3	4	5	6	7	8
P ₁₁	1,00	0,32	0,33	0,48	0,61	0,72	0,58
P ₁₂	0,72	0,71	0,76	0,78	0,79	0,81	0,76
P ₁₃	0,86	0,85	0,83	0,90	0,95	1,00	0,90
P ₁₄	0,97	0,97	1,00	0,95	0,92	0,88	0,95
P ₁₅	0,71	0,64	0,82	0,90	0,90	0,84	0,80
Середній коефіцієнт ефективності (E_i) політики розподілу та перерозподілу суспільного продукту	0,86	0,70	0,75	0,80	0,83	0,85	0,80
P ₂₁	0,89	0,88	0,85	0,78	0,72	0,67	0,80
P ₂₂	0,88	0,87	0,88	0,89	0,87	0,88	0,88
P ₂₃	0,99	0,99	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
P ₂₄	0,92	0,94	0,72	0,79	0,60	0,70	0,78
E_i демографічної політики	0,92	0,92	0,86	0,86	0,80	0,81	0,86
P ₃₁	0,69	0,70	0,69	0,67	0,73	0,78	0,71
P ₃₂	0,88	0,88	0,87	0,87	0,89	0,90	0,88
P ₃₃	0,76	0,64	0,88	0,96	0,91	0,89	0,84
P ₃₄	0,81	0,94	1,00	0,93	0,88	0,88	0,91
P ₃₅	0,93	0,95	0,95	0,96	0,96	0,93	0,95
P ₃₆	0,65	0,61	0,56	0,59	0,59	0,71	0,62
P ₃₇	1,00	0,30	0,48	0,62	0,62	0,64	0,61
E_i політики ринку праці	0,82	0,72	0,78	0,80	0,80	0,82	0,79
P ₄₁	1,00	0,98	0,94	0,93	0,90	0,88	0,94
P ₄₂	0,88	0,79	0,75	0,83	0,82	0,83	0,82
P ₄₃	0,86	0,85	0,75	0,82	0,78	0,77	0,80
P ₄₄	1,00	0,99	1,00	1,00	0,99	0,99	0,99
P ₄₅	0,72	0,72	0,73	0,75	0,73	0,73	0,73
P ₄₆	0,82	0,73	0,64	0,73	0,73	0,73	0,73
P ₄₇	0,83	0,85	0,86	0,88	0,90	0,93	0,88
E_i політики розвитку соціальної інфраструктури та надання соціальних послуг	0,87	0,84	0,81	0,85	0,84	0,84	0,84
P ₅₁	0,81	0,82	1,00	0,89	0,81	0,75	0,85
P ₅₂	0,89	0,76	0,66	0,52	0,57	0,49	0,65
P ₅₃	0,65	0,54	0,31	0,36	0,37	0,39	0,44
P ₅₄	0,93	0,87	0,90	0,88	0,83	0,93	0,89
E_i політики соціального захисту	0,82	0,75	0,72	0,66	0,64	0,64	0,71
P ₆₁	0,31	0,30	0,29	0,28	0,30	0,31	0,30
P ₆₂	2,35	2,62	2,52	2,78	2,84	2,83	2,66
P ₆₃	0,60	0,60	0,53	0,47	0,47	0,47	0,52
E_i соціоекологічної політики	1,09	1,18	1,12	1,18	1,20	1,20	1,16
P ₇₁	0,89	0,84	0,83	1,00	1,00	0,93	0,92
P ₇₂	0,74	0,70	0,58	0,47	0,58	0,86	0,66
E_i функціонально-цільових складових соціальної політики	0,82	0,77	0,71	0,74	0,79	0,90	0,79
Інтегральний коефіцієнт ефективності соціальної політики (E_{сп})	0,88	0,84	0,82	0,84	0,84	0,87	0,85

Зокрема, в якості еталонних значень було обрано максимальні/мінімальні рівні досягнутих показників відповідно для стимуляторів/дестимуляторів за весь період незалежності України. Такий підхід при оцінюванні

ефективності національної СП дозволить визначити настільки змінився рівень досягнення цілей СП у розрізі її структурних складових протягом 1991-2019 рр. Показово, що перевагою обраного підходу до оцінювання

ефективності СП є досяжність еталонних значень в національній соціально-економічній системі з огляду на те, що відповідні рівні були досягнуті протягом 29-річчя реалізації СП в Україні.

Як свідчать розрахунки, ефективність різних структурних складових СП та ступінь досягнення цілей за j-тими результуючими показниками СП є різними. Зокрема, найнижчий рівень ефективності в Україні демонструє політика соціального захисту (Еі протягом 1991-2019 рр. варіював від 0,64 до 0,82). Це обумовлено низкою причин, поміж яких варто відзначити критично низький рівень пенсійного забезпечення, зменшення страхових внесків в системі загальнообов'язкового державного страхування (у % до ВВП), зменшення видатків на соціальний захист в умовах дефіциту бюджету тощо. Загалом, можна констатувати, що ефективність соціального захисту в Україні особливо знизилась у 2018-2019 рр.

Найвищий рівень ефективності та позитивну динаміку поміж усіх структурних складових СП, як не дивно, демонструє соціо-екологічна політика (Еі протягом 2014-2019 рр. варіював в межах від 1,09 до 1,2). Такий стан справ можна пояснити зменшенням у 2,5-2,8 рази обсягів викидів забруднюючих речовин в розрахунку на одну особу порівняно з 1991 р., що безумовно, є позитивним. В той же час, в рамках соціо-екологічної політики досить низький рівень досягнення цілей спостерігається за показником фінансування природоохоронних заходів та рівнем утилізації відходів, що обумовлено високими рівнем їх еталонних значень. Загалом, соціо-екологічна політика в Україні, хоча і демонструє високий рівень ефективності, однак, характеризується надмірною поляризацією рівня досягнення цілей за окремими показниками.

Важливу суспільну значимість має така складова СП, як політика розподілу та перерозподілу суспільного продукту, рівень ефективності якої, варіюючи від 0,7 до 0,86, є свідченням недосяжності еталонних значень протягом 2014-2019 рр. Це в значній мірі обумовлено низьким рівнем досягнення цілей за рівнем бідності населення (за фактичним прожитковим мінімумом), часткою витрат домогосподарств на продукти харчування, індексом реальних доходів (середні коефіцієнти досягнення цілей для цих показників не перевищують 0,8). Єдиним результуючим показником в рамках даної структурної складової СП, за яким спостерігається показово високий рівень досягнення цілей, є індекс Джині. Проте, в умовах високого рівня тінізації національної економіки індекс Джині за даними офіційної статистики не відображає дійсних реалій щодо рівня диференціації на-

селення за доходами. Загалом, аналіз ефективності політики розподілу та перерозподілу суспільного продукту, як складової СП в Україні, вказує на необхідність підвищення рівня життя населення.

Негативну тенденцію в Україні, на жаль, демонструє рівень ефективності демографічної політики (Еі з 2014 по 2019 рр. знизився з 0,92 до 0,81). Це обумовлено негативною динамікою та загалом досить низьким/високим рівнем народжуваності/розлучуваності. Щодо рівня смертності, то він, на перший погляд, демонструє незмінність та суттєво вищий рівень ефективності (Еі протягом 2014-2019 рр. варіює від 0,87 до 0,89). Однак, такий стан справ обумовлений тим, що в Україні рівень смертності був незмінно високим. Відтак, прийняте його еталонне значення на рівні 12,9 % в дійсності відповідає високому рівню смертності порівняно з реаліями ЄС, однак є мінімальним значенням, яке було досягнуто протягом 1991-2019 рр. в Україні. Невід'ємною складовою демографічної політики є міграція населення. Попри такий очевидний факт, наведена авторська методика оцінювання ефективності демографічної політики, як складової СП, на разі показники міграції не враховує. Це обумовлено тим, що офіційні показники міграції за даними Державної служби статистики не відображають реального стану справ з огляду на значні масштаби прихованої міграції. Очевидно, що за умови одержання реальних даних про масштаби міграції на основі вибіркового опитування населення, відповідні показники доцільно враховувати.

Також досить низький рівень ефективності в рамках національної СП демонструє політика ринку праці (середній Еі становить 0,79), що обумовлено значним рівнем заборгованості по заробітній платі, високим рівнем неформальної зайнятості та високим рівнем безробіття (середні коефіцієнти досягнення цілей для цих показників варіюють в межах від 0,61 до 0,71). Такі результати є свого роду «лакмусовим папірцем», що вказує на пріоритетний вектор діяльності органів державної влади на національному ринку праці. Поряд з цим, недосяжність еталонних значень в рамках політики ринку праці спостерігається за індексом реальної заробітної плати, рівнем зайнятості та часткою працівників, зайнятих в шкідливих умовах праці (еталонні значення досягнуті в середньому від 0,84 до 0,95).

Важливою складовою СП є політика розвитку соціальної інфраструктури та надання соціальних послуг, що враховує показники діяльності та фінансування системи освіти, охорони здоров'я, культури та спорту. Середній коефіцієнт ефективності даної складової СП за 2014-2019 рр. в Україні склав 0,84.

Найнижчий рівень досягнення цілей в рамках даної складової СП спостерігається за такими показниками як кількість померлих від хвороб системи кровообігу (0,73) та видатки бюджету на фізичний і духовний розвиток (0,73). Досить високий рівень досягнення еталонних значень варто відзначити стосовно таких показників як кількість померлих від новоутворень на 100 тис. населення (спостерігається суттєве зниження даного показника з 1991 р., яке сягнуло мінімуму у 2017 р.); кількість учнів у загальноосвітніх закладах, які припадають на одного вчителя; кількість дітей у дошкільних закладах, які припадають на 100 місць. Рівень досягнення цілей в межах від 0,8 до 0,82 має місце стосовно таких показників як обсяги бюджетного фінансування освіти та охорони здоров'я, що вказує на недосяжність їх еталонних значень протягом 2014-2019 рр.

В рамках даного дослідження при оцінюванні ефективності функціонально-цільової складової СП ми обмежились двома показниками з блоку так званої молодіжної та гендерної політики. Безумовно, перелік даних показників можна доповнювати, скажімо, показниками реалізації житлової політики, політики захисту прав споживачів тощо. Функціонально-цільова складова СП в Україні за показником молодіжного безробіття демонструє, на жаль, досить низький рівень досягнення цілей. Водночас, вектор реалізації гендерної політики на ринку праці за показником розриву в оплаті праці навпаки свідчить про позитивну динаміку та високий рівень досягнення цілей.

Таким чином, переважна більшість структурних складових СП в Україні за обраною системою показників мають нижчий рівень ефективності у порівнянні з попередньо досягнутими їх еталонними значеннями. Особливої уваги Уряду при реалізації СП вимагають такі її структурні складові, як політика соціального захисту, ринку праці та розподілу і перерозподілу суспільного продукту ($E_i < 0,8$).

Висновки. Не заперечуючи можливості оцінювати ефективність СП на основі опитування цільових груп населення про бачення відповідності результатів СП їх очікуванням та запитам (суб'єктивний підхід), все ж первинно оцінювати ефективність СП доцільно на основі аналізу відповідних результуючих показників в соціальній сфері (об'єктивний підхід). «Мірилом» ефективності СП в рамках об'єктивного підходу є: 1) співставлення отриманого результату із використаними ресурсами для його досягнення (критерій результативності); 2) ступінь відповідності результатів реалізації СП визначеним цілям, наближення їх до обраного еталону (критерій

досягнення цілей). Зважаючи на комплексність СП, оцінювати її ефективність доцільно за структурними складовими за відповідною системою показників. Відповідно до авторської методики оцінювати ефективність СП доцільно за такими її складовими: політика розподілу та перерозподілу суспільного продукту (на основі показників бідності, рівня та диференціації доходів); демографічна політика (на основі показників природного руху населення, тривалості життя та шлюбності/розлучуваності); політика ринку праці (на основі показників зайнятості та безробіття, рівня та ефективності оплати праці, умов та легальності праці); політика розвитку соціальної інфраструктури та надання соціальних послуг (на базі показників укомплектованості та кадрового забезпечення соціальної інфраструктури, бюджетного фінансування соціальної сфери, смертності за найбільш поширеними видами хвороб); політика соціального захисту (на базі показників бюджетного фінансування соціального захисту, пенсійного забезпечення, функціонування системи загальнообов'язкового соціального страхування); соціоекологічна політика (на основі показників викидів забруднюючих речовин, утилізації відходів, фінансування природоохоронних заходів); функціонально-цільові складові СП (на базі показників гендерного розриву в оплаті праці, рівня безробіття молоді). Безумовно, обрані автором в рамках даного дослідження структуру СП та відповідні показники можна піддати серйозній критиці. Адже, скажімо показники рівня та диференціації доходів населення за даними офіційної статистики в умовах високого рівня тінізації національної економіки не відображають дійсності. В той же час, при оцінюванні ефективності демографічної політики не враховано офіційні показники міграції з огляду на їх необ'єктивність. Крім того, в основу апробованої методики оцінювання ефективності СП покладено принцип рівності всіх її структурних складових в досягненні інтегральної ефективності та принцип рівності показників в забезпеченні ефективності окремої структурної складової СП (для обґрунтування відповідних коефіцієнтів значимості необхідно провести опитування та усереднення оцінок експертів, яке на разі не проведено). Попри це, все ж запропоновані та апробовані автором методологічні засади оцінювання ефективності національної СП є певною альтернативою констатації необхідності її підвищення та конкретним кроком до її вимірювання. Результати розрахунків свідчать, що інтегральна ефективність національної СП протягом 2014-2019 рр. в середньому на 0,12-0,18 не досягала еталонних значень. При цьому перевагою наведеного підходу до оцінювання ефективності СП є можливість

моніторингу ефективності окремої структурної складової СП та рівня досягнення цілей за конкретними показниками. На разі один із найнижчих рівнів ефективності серед струк-

турних складових СП мають політика соціального захисту, ринку праці, розподілу та перерозподілу суспільного продукту, що вказує на пріоритетний вектор урядової політики в соціальній сфері.

Література

1. Лопушняк Г. С. Вибір пріоритетів та оцінка ефективності державної соціальної політики. *Ефективність державного управління*. 2012. № 33. С. 269–277.
2. Гончарук Л. Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01. Львів, 2001. 16 с.
3. Погрібна В. А., Волянська О. В. Критерії оцінки ефективності соціальної політики: від теорії до практики. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія : Філософія, філософія права, політологія, соціологія. 2014. № 3. С. 192–204. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_2014_3_25 (дата звернення: 20.08.2020).
4. Бандура І. С. Формування державної соціальної політики в Україні : дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Київ, 2016. 219 с.
5. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні : монографія; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2015. 244 с.
6. Яровая Л. В. Человеческий капитал как критерий эффективности современной социальной политики. *S.P.A.C.E. Society, Politics, Administration in Central Europe*. 2017. № 2. С. 68–72. URL: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/7322/Yarovaya%20SPACE%202-2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 10.08.2020).
7. Герасимова И. Н. Тенденции развития социальной сферы и качества жизни населения в современной экономической системе : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. Чебоксары, 2008. 21 с.
8. Нижник В. М. Підвищення ефективності соціальної політики як чинника входження України до ЄС. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2014. № 5(1). С. 183–186.
9. Мірошниченко Т. Є. Процеси модернізації в контексті формування ефективної соціальної політики. *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. 2012. № 1. С. 158–161.
10. Мякушко Н. Соціальна політика в інформаційному суспільстві. *Міжнародні відносини*. Серія «Політичні науки». 2017. № 17. URL: <http://social-science.com.ua/article/1401> (дата звернення: 10.08.2020).
11. Антонюк В. П., Щетініна А. В. Оцінка та пріоритети добробуту населення України. *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 4(38). С. 71–85. DOI: <https://doi.org/10.15407/dse2019.04.071>.
12. Кривоконь Н. І. Проблеми соціальної роботи та соціальної політики в Україні : навч. посібн. Чернівці, 2012. 320 с.
13. Ганслі Т. М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. Київ, 1996. 210 с.
14. Smith A.M.J., Galloway L., Jackman L., Danson M., Whittam G. Poverty, social exclusion and enterprise policy: A study of UK policies' effectiveness over 40 years. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 2019. Vol. 20. Pp. 107–118. DOI: <https://doi.org/10.1177/1465750318809803>.
15. Kuypers S., Marx I. The Truly Vulnerable: Integrating Wealth into the Measurement of Poverty and Social Policy Effectiveness. *Social Indicators Research*. 2019. Vol. 142. Pp. 131–147. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1911-6>.
16. Leiser M. S., Wolter S. C. Empirical Evidence on the Effectiveness of Social Public Procurement Policy: The Case of the Swiss Apprenticeship Training System. *Labour*. 2017. Vol. 31. Pp. 204–222. DOI: <https://doi.org/10.1111/labr.12089>.
17. Hu L. R., He S. J., Luo Y., Su S. L., Xin J., Weng M. A social-media-based approach to assessing the effectiveness of equitable housing policy in mitigating education accessibility induced social inequalities in Shanghai, China. *Land Use Policy*. 2020. Vol. 94. P. 17. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.104513>.
18. Яременко О. О. Концепція створення комплексного механізму формування та оцінки ефективності реалізації соціальної політики в період трансформації українського суспільства. *Український соціум*. 2005. № 5-6(10-11). С. 92–101. DOI: <https://doi.org/10.15407/socium2005.05-06.092>.
19. Юрчик Г. М. Оцінювання ефективності національної соціальної політики в контексті реалій ЄС. Інноваційні засади управління людськими ресурсами: можливості, виклики, пріоритети досягнення соціально-економічної безпеки : колективна монографія / під. ред. Г. Ю. Міщук. Рівне, 2020. 408 с.
20. *Державна служба статистики України* : офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 23.07.2020).

References

1. Lopushnyak, H. S. (2012). Selection of priorities and evaluation of the effectiveness of state social policy. *Efficiency of public admin*, 33, 269–277. (in Ukrainian)
2. Honcharuk, L. Ya. (2001). The effectiveness of social policy in market conditions: problems of

socialization of economic development: PhD thesis abstract. Lviv. (in Ukrainian)

3. Pohribna, V. L., & Volianska, O. V. (2014). Criteria for evaluating the effectiveness of social policy: from theory to practice. *Proceedings of the National University «Law Academy of Ukraine Yaroslav Mudry», 3*, 192-204. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnyua_2014_3_25. (in Ukrainian)

4. Bandura, I. S. (2016). Formation of state social policy in Ukraine: PhD thesis abstract. Kyiv. (in Ukrainian)

5. Makarova, O. V. (2015). *Social policy in Ukraine*. Kyiv: Instytut demografii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy. (in Ukrainian)

6. Jarovaja, L. V. (2017). Human capital as a criterion for the effectiveness of modern social policy. *S.P.A.C.E. Society, Politics, Administration in Central Europe, 2*, 68-72. Retrieved from: <http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/7322/Yarovaya%20SPACE%202017.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. (in Ukrainian)

7. Gerasimova, I. N. (2008). Trends in the development of the social sphere and the quality of life of the population in the modern economic system: PhD thesis abstract. Cheboksary. (in Russian)

8. Nyzhnyk, V. M. (2014). Advancing the effectiveness of social policy as an official of Ukraine's input to the EU. *Visnik of Khmelnytsky National University. Economics of Science, 5(1)*, 83-186. (in Ukrainian)

9. Miroshnychenko, T. Ye. (2012). Processes of modernization in the context of the formulation of effective social policy. Development strategy of Ukraine. *Economics, sociology, law, 1*, 158-161. (in Ukrainian)

10. Miakushko, N. (2017). Social policy in the information society. *International relations. Political Science Series, 17*. Retrieved from: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/view/3340/3018. (in Ukrainian)

11. Antoniuk, V. P., & Shchetinina, L. V. (2019). Assessment and priorities of welfare of the population of Ukraine. *Demography and the social economy, 4(38)*, 71-85. doi: <https://doi.org/10.15407/dse2019.04.071>. (in Ukrainian)

12. Kryvokon, N. I. (2012). *Problems of social work and social policy in Ukraine*. Tutorial. Chernihiv State Technological University. (in Ukrainian)

13. Hansli, T. M. (1996). Social policy and social security in a market economy. Kyiv. (in Ukrainian)

14. Smith, A. M. J., Galloway, L., Jackman, L., Danson, M., & Whittam, G. (2019). Poverty, social exclusion and enterprise policy: A study of UK policies' effectiveness over 40 years. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation, 20*, 107-118. doi: <https://doi.org/10.1177/1465750318809803>.

15. Kuypers, S., & Marx, I. (2019). The Truly Vulnerable: Integrating Wealth into the Measurement of Poverty and Social Policy Effectiveness. *Social Indicators Research, 142*, 131-147. doi: <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1911-6>.

16. Leiser, M. S., & Wolter, S. C. (2017). Empirical Evidence on the Effectiveness of Social Public Procurement Policy: The Case of the Swiss Apprenticeship Training System. *Labour, 31(2)*, 204-222. doi: <https://doi.org/10.1111/labr.12089>.

17. Hu, L. R., He, S. J., Luo, Y., Su, S. L., Xin, J., & Weng, M. (2020). A social-media-based approach to assessing the effectiveness of equitable housing policy in mitigating education accessibility induced social inequalities in Shanghai, China. *Land Use Policy, 94*, 17. doi: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2020.104513>.

18. Yaremenko, O. O. (2005). The concept of creating a comprehensive mechanism for the formation and evaluation of the effectiveness of social policy in the period of transformation of Ukrainian society. *Ukrainian society, 5-6(10-11)*, 92-11. doi: <https://doi.org/10.15407/socium2005.05-06.092>. (in Ukrainian)

19. Yurchyk, H. M. (2020). Evaluating the effectiveness of national social policy in the context of EU realities. Innovative principles of human resources management: opportunities, challenges, priorities for achieving socio-economic security. Mishchuk, H. Yu. (Ed.). Rivne. (in Ukrainian)

20. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Official site of the State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 14.11.2020 р.

Стаття прийнята 25.11.2020 р.

МАРКЕТИНГ

УДК 658.84:339.146.4

DOI: 10.26565/2524-2547-2020-60-07

MULTI-CHANNEL TRADE INFLUENCE IN THE LOGISTICS RESEARCH CONTEXT

Viktorija Fursa**PhD (Economics), Associate Professor***e-mail: irbisa@ukr.net*

ORCID ID: 0000-0001-6325-0910

Kharkiv National University of Internal Affairs

27, L. Landau avenue, Kharkiv, 61080, Ukraine

Tetiana Larina**D.Sc. (Economics), Professor***e-mail: ltf-2010@ukr.net*

ORCID ID: 0000-0003-3149-8430

Valerii Danylenko**PhD (Economics)***e-mail: danylenko.14@gmail.com*

ORCID ID: 0000-0002-0098-5204

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

44, Alchevskych str., Kharkiv, 61002, Ukraine

The study presents in general terms the changes and trends that have emerged in the last decade and concerns the implementation of sales model in companies operating on the Ukrainian consumer market. It analyzes how the presented trends influence the above-mentioned entities' behavior model from the perspective of the use of certain operational and strategic management tools. The reasons for shifting priorities in the relations development within the structure of vertically integrated and vertically located entities with an eye to the realities of the consumer market new paradigm are indicated. The demand development features in the new conditions and changes that have occurred in the consumers' actions, as well as the accompanying prospects for the development of the consumer-expected competencies of the seller are highlighted. The facts of brand-new marketing and logistics practice dissemination are presented. This is about such a modern method of implementing sales competencies as sales through multi-channel retail networks and supply chains. The influence of new logistics and marketing tools on the nature of competitive relations within the studied market boundaries is also described. The reasons for the need to include new trade relations development trends in the program of scientific and methodological development of logistics and marketing strategies are revealed. As a result, the necessity of performing the conceptual and categorical apparatus synthesis for further research of e-Commerce practice is revealed and indicated. Based on the results obtained at the current stage, a system of indicators was established in order to identify the differences between the traditional single-channel sales methodology and the features of multi-channel supply chain management. When developing this system, it was decided to divide the indicators by their functional characteristics. To achieve the goal set in this study, the selection of indicators was focused on the logistics component of single- and multi-channel supply chains. The resulting set of indicators was used to perform a comparative analysis of the mentioned supply chains. Along with the direct results presented in the paper, the analysis allowed us to describe in general terms the differences between traditional stationary retail trade and trade using information technology tools. Among other things, the analysis of scientific sources on this topic allowed us to come to some conclusions about the advantages of using multi-channel sales systems.

Keywords: Supply Chain Management, Marketing Strategy, Logistics System, Multi-channel Trade, E-Commerce, Consumer Market.

JEL Classification: D30; D47; F11; M31.

ВПЛИВ БАГАТОКАНАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В КОНТЕКСТІ ЛОГІСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Фурса Вікторія Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент

e-mail: irbisa@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-6325-0910

Харківський національний університет внутрішніх справ

пр. Льва Ландау, 27, Харків, 61080, Україна

Ларіна Тетяна Федорівна

доктор економічних наук, професор

e-mail: ltf-2010@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-3149-8430

Даниленко Валерій Володимирович

кандидат економічних наук

e-mail: danylenko.14@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-0098-5204

Харківський національний технічний університет

сільського господарства імені Петра Василенка,

вул. Алчевських, 44, Харків, 61002, Україна

У статті подано зміни і тенденції, які виникли в останнє десятиліття в моделі реалізації збутових компетенцій компаніями-операторами українського споживчого ринку. Проаналізовано вплив представлених тенденцій на модель поведінки даних суб'єктів з точки зору застосування деяких інструментів операційного та стратегічного менеджменту. Вказані причини зміщення пріоритетів при розвитку відносин у структурі вертикально-інтегрованих і вертикально розташованих суб'єктів з оглядкою на реалії нової парадигми споживчого ринку. Позначені особливості розвитку попиту в нових умовах і зміни, які відбулися в діях споживачів, а також супутні перспективи розвитку очікуваних споживачем компетенцій продавця. Наведено факти поширення практики використання такого сучасного методу реалізації збутових компетенцій як продажу через багатоканальні торговельні мережі та ланцюги поставок. Також охарактеризовано пов'язаний із зазначеними перетвореннями вплив нових інструментів логістики та маркетингу на характер конкурентних відносин в межах досліджуваного ринку. Виявлено причини необхідності вписування нових тенденцій розвитку торговельних відносин у програму науково-методичних розробок логістичних та маркетингових стратегій. В результаті, виявлена і позначена необхідність виконання синтезу понятійно-категоріального апарату для подальших досліджень практики електронної комерції. На основі отриманих на поточному етапі результатів, сформована система показників, покликана виявити відмінності між традиційною одноканальною методикою збуту і особливостями управління багатоканальними ланцюгами поставок. При розробці даної системи було прийнято рішення про поділ показників за їх функціональною ознакою. Для досягнення поставленої в даному дослідженні мети при виборі показників був зроблений акцент на логістичну складову одно- і багатоканальних ланцюгів поставок. Отримана система показників використовувалася для виконання компаративного аналізу зазначених ланцюгів поставок. Поряд з представленими в статті безпосередніми результатами, проведений аналіз дозволив у загальних рисах охарактеризувати відмінності між традиційною стаціонарною роздрібною торгівлею і торгівлею з використанням інструментів інформаційних технологій. До того ж, аналіз наукових джерел з даної тематики дозволив прийти до деяких висновків щодо переваг використання багатоканальних систем збуту.

Ключові слова: управління ланцюгами поставок, маркетингова стратегія, логістична система, багатоканальна торгівля, електронна комерція, споживчий ринок.

JEL Classification: D30; D47; F11; M31.

ВЛИЯНИЕ МНОГОКАНАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ В КОНТЕКСТЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Фурса Виктория Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

e-mail: irbisa@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-6325-0910

Харьковский национальный университет внутренних дел

пр. Льва Ландау, 27, Харьков, 61080, Украина

Ларина Татьяна Федоровна

доктор экономических наук, профессор

e-mail: ltf-2010@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-3149-8430

Даниленко Валерий Владимирович

кандидат экономических наук

e-mail: danylenko.14@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-0098-5204

Харьковский национальный технический университет

сельского хозяйства имени Петра Василенко,

ул. Алчевских, 44, Харьков, 61002, Украина

В статье в общем виде представлены изменения и тенденции, возникшие в последнее десятилетие в модели реализации сбытовых компетенций компаниями-операторами украинского потребительского рынка. Проанализировано влияние представленных тенденций на модель поведения данных субъектов с точки зрения применения некоторых инструментов операционного и стратегического менеджмента. Указаны причины смещения приоритетов при развитии отношений в структуре вертикально-интегрированных и вертикально расположенных субъектов с оглядкой на реалии новой парадигмы потребительского рынка. Обозначены особенности развития спроса в новых условиях и перемены, произошедшие в действиях потребителей, а также сопутствующие перспективы развития ожидаемых потребителем компетенций продавца. Приведены факты распространения практики использования такого современного метода реализации сбытовых компетенций как продажи через многоканальные торговые сети и цепи поставок. Также охарактеризовано связанное с указанными преобразованиями влияние новых инструментов логистики и маркетинга на характер конкурентных отношений в границах изучаемого рынка. Выявлены причины необходимости вписывания новых тенденций развития торговых отношений в программу научно-методических разработок логистических и маркетинговых стратегий. В результате, обнаружена и обозначена необходимость выполнения синтеза понятийно-категориального аппарата для дальнейших исследований практики электронной коммерции. На основе полученных на текущем этапе результатов сформирована система показателей, призванная выявить различия между традиционной одноканальной методикой сбыта и особенностями управления многоканальными цепями поставок. При разработке данной системы было принято решение о разделении показателей по их функциональному признаку. Для достижения поставленной в данном исследовании цели при выборе показателей был сделан упор на логистическую составляющую одно- и многоканальных цепей поставок. Полученная система показателей использовалась для выполнения сравнительного анализа упомянутых цепей поставок. На ряду с представленными в статье непосредственными результатами, проведенный анализ позволил в общих чертах охарактеризовать различия между традиционной стационарной розничной торговлей и торговлей с использованием инструментов информационных технологий. Кроме прочего, анализ научных источников по данной тематике позволил прийти к некоторым выводам относительно преимуществ использования многоканальных систем сбыта.

Ключевые слова: управление цепями поставок, маркетинговая стратегия, логистическая система, многоканальная торговля, электронная коммерция, потребительский рынок.

JEL Classification: D30; D47; F11; M31.

Introduction. Despite a long period of market transformation in the Ukrainian economy, there are rather progressive shifts in the supply

logistics development when it comes to the consumer market. Since the late 2000s there have been occurring an active development of a new driver for changing the market supply system

caused by the preceding change in the sales model. Market practice records the significant appearance and dissemination of such a phenomenon as multi-channel trading.

The emergence of multi-channel supply chains generates a number of significant and radical changes that were not observed in the previous period of institutional "maturation" of the consumer market. Hence, there is a need to create a solid theoretical basis for taking these changes into account while carrying out subsequent scientific research.

The object of this research is multi-channel supply chains of consumer markets goods in Ukraine.

The subject of the study is the fact of the multi-channel trading practices spread and the related determinants and conditions of logistics research.

The purpose of this study is to present a system of indicators used for a comparative analysis of the major economic characteristics involving both consumer market single-channel and multi-channel supply chains. Results of the analysis will be used to find fundamental differences in the principles, models, and mechanisms of the studied supply chains' operation.

The main task is to give recommendations on how to reflect the results obtained in the structure of modern logistics research.

Literature review. A lot of scientific works have been devoted to the development of trade relations both on modern Ukrainian consumer market and worldwide. In particular, the influence of this development on logistics concepts and tools was studied by I. P. Mischuk (2017). The scientist managed to identify the prevalence in modern markets of new logistics development areas related to the globalization of trade, the logistics outsourcing institutionalization, the increasing role and number of logistics providers, and the development of logistics entities based on the cluster model.

To a large extent, M. Christopher and H. Peck (Christopher & Peck, 2005) are considered to be the authors of the fundamental work about the XXI century markets qualitative transformation and the reorientation of marketing onto the customer relationship management using logistics tools. In their book, the researchers for the first time argumentatively criticized the relevance of traditional marketing "4Ps" and suggested, in their opinion, more competitive "3Rs": responsiveness, reliability, relationships, as the basis of marketing logistics. Thereby, scientists have represented a conceptual basis for the development of modern logistics, focused on the ways in which customer service is used to achieve a competitive advantage.

Scientific and methodological approaches to the implementation of modern marketing

techniques in companies from the point of view of logistics support were explored in detail by N. B. Il'chenko (2016). The scientist managed to represent and organize the main stages of an optimal logistics strategy development. Moreover, he designed a dynamic model of supply chain management and a model for placing an outsourcing based distribution center. N. G. Mitsenko (2019) studied features of Ukrainian small commercial businesses operation and average parameters of commodity flows in this sector of the economy. The researcher identified factors that shape the logistics flows organization specifics in the retail segment. Those factors are expected to affect the requirements for logistics systems establishment and administration as well as their construction approaches options.

A number of works have also been devoted to the transformation of single-channel trade into the multi-channel and omni-channel ones, especially it concerns the English-speaking segment. B. Keillor (2007) is the author of a detailed theoretical apparatus for marketing multi-channel logistics. In his study, N. Roiter (2019) examines elaborately the advantages and disadvantages of single-channel and multi-channel trade from a practical point of view. G. Kokoris (2013) examines the emerging controversial aspects of the implementation of fulfillment operations. M. Chan (2019) examines the operational side of the multi-channel strategy, e.g. automation processes, inventory control, returns and so on.

Research methodology. In order to justify the current research methodology, we consider it necessary to identify and ground the leading features of the supply chain operation both within the consumer market traditional retail setting and the system of multi-channel trade that is actively developing nowadays. In our opinion, this is helpful in terms of our analysis' scope determination.

In contrast to single-channel sales, the modern development of multi-channel supply chains has acted as a response, an effective alternative to traditional stationary retail. Thus, a comparison of single-channel and multi-channel supply chains shows that their development takes place in fundamentally different conditions of the competitive market environment, consumer behavior models, and so on.

All this causes significant differences when designing and operating single-channel and multi-channel supply chains, and hence carrying out the related research. Their comparative analysis is aimed to discover qualities due to which multi-channel sales are regarded to as a modern organizational and technologically more advanced form of sales management. Its development is considered to provide for the ongoing abolition of multi-link wholesale and retail

systems that cannot be effectively developed only in an offline mode. For example, electronic and home appliance networks (rozetka.com.ua, etc.) consider mobile sales as their basic priority. At the same time, Ukrainian online retailers also compete with international marketplaces (AliExpress, eBay), which are constantly increasing their market presence in Ukraine.

The catalyst for these changes is the development of Internet technologies, the use of which on the demand side increases the requirements of customers for any retail operator, which must form an equally advanced service both online and offline, eliminating any barriers that prevent the transition from one channel to another.

All of the above allows us to arrange a system of indicators for the single-channel and multi-channel supply chains comparative analysis, which is presented in this study.

Main results. Multi-channel sales are developing as a more efficient form of product supply to the consumer market. Despite the fact that the vast majority of purchases will occur in stationary retail, it is hybrid models of retail sales (multi-channel, integrated (omni-channel) that will create the most significant competitive advantage in the combat for the buyer (Guohe, 2020). The new sales model significantly transforms the loyalty of customers, almost half of whom (45%) are disloyal to the retailer and do not seek to make purchases primarily using the retailer they acquired products last time from.

Researches show (Singh, 2008) that consumers do not wait for sellers to get an offer, instead they invent multi-channel opportunities by themselves. Since most retailers have not yet

established effective multi-channel models, consumers decide on their own, using different channels in the most convenient way. In other words, the purchasing behavior model in a multi-channel trade is actually a determinant of marketing and logistics when organizing multi-channel sales. In stationary retail, this kind of causality is not visible.

So, as part of single-channel and multi-channel supply chains operational and evolutionary features` comparative analysis (Table 1, 2), we note the following.

In the period of crisis and the following consumer market destabilization, researchers` vector turned towards the leveling of the macroeconomic imbalance of consumer market retail system, for example in closed retail outlets (shopping malls) (Trishkina, 2017).

As noted by A. I. Zimina (2016), the reasons for such opportunities were: increased cost efficiency of supply logistics, as well as the transformation of the rental system in shopping centers and the transition of competition from the retail cluster to the real estate retail market. The aforementioned events are known to generate additional customer traffic and stabilize sales during cyclical fluctuations in demand.

Note that the traditional sales system development is strongly correlated with the development of the consumer market retail and logistics infrastructure, which are important components of the distribution network. In turn, the institutionalization of this network should be correlated with the development of demand, retail and a balanced macroeconomic policy implementation.

Table 1

Comparative analysis of single- and multi-channel chains in terms of their operational features

Comparison indicator	Single-channel chains	Multi-channel chains
1	2	3
Definition	Refers to the use of one marketing channel to market a company's products and services.	Refers to the use of more than one channel for a brands marketing and communication
Organizational complexity	Is simple to operate in terms of tracking inventory, customer service and shipping inventory.	Requires good organizational infrastructure and discipline
Technological complexity	Low	High. The chain is more complex, last mile logistics are diverse. Technological connection of the mainline logistics platforms – fulfillment – last mile operations.
Institutional structure of trade and logistics links	Prevalence of retail chains. Mainline transportation and supply of goods to retail outlets.	Diverse: from online stores to marketplaces. Multi-link logistics: last mile, fulfillment, order processing, broadband last mile.
Role and significance of logistics	Average	High. Logistics as a driver and a relevant part of the product and service offer.

Continuation of Table 1

1	2	3
Logistics and marketing interaction in the chain	The importance of marketing is increasing	Maintaining the parity of logistics and marketing in a complex system of omnichannel supply chains. Expanding the marketing functionality while gaining customers' loyalty.
Logistics as part of a sales business model	Logistics is an auxiliary function and it is not a part of the business model. The growth of added value occurs in numerous links in a chain.	Logistics is a relevant part of the sales business model. It provides cost reduction, which is necessary for the online retail existence.
Customer base	Has a narrow customer reach	Has a wide customer reach
Model of consumer behavior	High level of customer loyalty in offline mode.	Low level of loyalty to the retailer. The buyer uses from 3 to 7 channels to search for and purchase the product.
Parity of bargaining power in supply chains	Low	Even lower. Trade becomes dominant in the supply chain.

The presence of such components, especially during a period of intense market growth and expansion, led to an unjustified increase in

value added in the chain, a significant part of which was redistributed in favor of the trade and market infrastructure.

Table 2

Comparative analysis of single- and multi-channel chains in terms of their developing features

Comparison indicator	Single-channel chains	Multi-channel chains
Reasons for modern transformation	The crisis and the contraction in final demand. The impact of e-Commerce. Increased competition.	Changing the model of purchasing behavior.
Market resistance	Low. The margin is unevenly distributed among many links. During a crisis, the added value is reduced, some of the links go out, causing the destruction of the chain (franchise networks, etc.).	High. The supply chain is short (direct sales system). The added value is optimal. During a crisis, these chains grow even faster due to price advantages and optimal cost levels.
Innovations and technologies	Low level of innovations	High level of innovations
Depth and speed of technological transformation	Low	High. Rapid transition from multi-channel to integrated supply chains.
Economic features of the market cycle of development	The growth of the market and final demand, an increase in value added in the chain and an asymmetric shift in its accumulation center to trade. Increasing currency and market risks in retail, their translation into the final price of the product.	Tougher competition, price pressure. Reduced demand, the need to create a highly competitive offer and progressive customer experience.
Links length	Long	Short
Price level	High	Low. Provide a lower price level at the chain output.
Level of added value	High	Low
Cost-efficiency	Is cost-efficient as it uses one marketing channel	Is expensive to operate and maintain.
The operation efficiency criterion	Minimum cost	Maximum economic effect and value proposition.
Dependence on infrastructure and its role in the supply chain	High	Low
Offline and online influence	Transition from online retail competition to a more efficient multi-channel-integrated sales model.	Initially, a strong impact on stationary retail. An evolutionary shift to a hybrid multi-channel trading model, and then omnichannel.
Demand influence	Low	High. Demand creates the formats of communication access.

From our point of view, the evolutionary leap in the development of supply chains and sales models today requires in-depth research on the operational logistics of multi-channel sales. According to I. L. Reshetnikova (2011), the institutional deformation of the consumer market supply system is characterized by a dialectic of contradictions, which is characterized by increased antagonism between trade and production FMCG-companies. We believe that this theoretical conclusion is less acceptable in relation to multi-channel trade and the current stage of supply chains market evolution.

First, the organizational and technological complexity of multi-channel sales brings to the fore issues of operational convergence of suppliers and multi-channel trade.

Second, trade is gaining market strength multiple times. Therefore, previous estimates of the disparity between the commodity producer's and trade operator's negotiating positions concerning the process of commodity and sales cooperation require revision. We believe that the development of online Commerce, international marketplaces and various trading platforms create the disposition of even less parity interaction between the manufacturer and the trading company (Danylenko, 2020). When working with national online stores, domestic producers may have a stronger strategic positioning, but this example does not negate the resulting inference logic.

Third, the overall perception of trade business in the supply chain integration theory context changed. Not only is it understood now to be a focus company as a link that coordinates sales, but also as an operator providing end-to-end management of longer and more complex logistics. These are last-mile logistics, end-user delivery schemes, channel inventory management, connecting mainline and last-mile logistics platforms, fulfillment, and return logistics (Chukhraj, 2009).

In a multi-channel sales system, the supplier is not able to solve such complex logistics tasks independently. Moreover, changes in the logistics tasks of managing the production cycle occur directly under the influence of the sales operator that organizes multi-channel sales.

From our perspective, in online retail, supply chains have a higher level of market stability, added value is generated by a smaller number of links, and the main competitive advantage of such chains is a low exit price, which eliminates the practice of unjustifiably increasing profits.

A priori, we can assume that the development of online trading in the future will solve the problems of an increased level of added value in chains. These chains appeared on the market as a competitive alternative, an organizational counterweight to the traditional sales

system. Whereas, the driver of their growth was precisely cost reduction through the development of a direct sales system, the elimination of links and optimization of logistics costs (Tarakanov & Makoveiev, 2015).

It can be stated that in the current phase of development, there is an increase in competitive tension in the system of commodity supply of the consumer market, where various sales channels and supply chains compete. In our opinion, this forms the specifics of the current phase of the market evolution of sales (Larina & Danylenko, 2018).

The comparison results show that multi-channel chains represent a functionally and organizationally more advanced type of supply chains that meet the requirements of the modern market as much as possible and allow operators to form an adequate product offer in the network of relevant sales channels.

Note that in the stationary system of wholesale and retail distribution recently, logistics no longer plays a key role and acts as its supporting component. In a more progressive and rapidly growing practice of multi-channel sales, logistics is considered to be a driver of development, building new institutional and market shapes of logistics business, especially in the service of eCommerce and last-mile logistics (Burdiaak, 2018).

The role and importance of innovations in the logistics business, which are one of the basic conditions for development and market entry, for example, in the field of last-mile logistics, is multiplying. A similar trend, less pronounced in terms of innovation, has spread in the stationary commodity supply system, where overproduction of warehouse facilities coexists with a shortage of real providers who can effectively organize and manage commodity and distribution logistics (Ryzhikova, 2014; Hirzheva et al., 2019).

In general, we can summarize that in the real market practice today is undergoing a radical transformation of trade, diversification of sales model which entails a fundamental change in the consumer market supply system. In theory, this system is known to shape new configuration of supply chains, the offline and online sales components frameworks, and the commercial and logistics offline ratios.

Conclusion. From the logistics perspective, such factors as marketing, chain configuration, commodity operational management level and information flows, end-to-end management of the supply chain and inventory in sales channels, interaction with producers, multi-channel sales, in fact, represent a new evolutionary stage in the consumer market supply system development.

Thus, we can state that there has been a powerful shift in the consumer market supply

chains evolution, which brings logistics to a new level of institutional, operational and technological development.

This main trend should be reflected in the structure of modern logistics research, the basic directions of which should be:

- analysis of conditions and opportunities for launching cost-effective models of multi-

channel trade services (fulfillment, last mile);

- development of systems for integrating online stores and logistics services, integration with delivery services, integration of mainline logistics platforms and last-mile logistics;

- development of new tools for logistics management of multi-channel sales, rationing and inventory accounting.

Література

1. Міщук І. П. Формування і функціонування систем логістики підприємств торгівлі : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04. Л., 2017. 665 с.
2. Кристофер М., Пэк Х. Маркетинговая логистика. М. : «Технологии», 2005. 200 с.
3. Ільченко Н. Б. Логістичні стратегії в торгівлі : монографія. Київ : Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2016. 432 с.
4. Міценко Н., Міщук І. Розбудова системи логістики суб'єктів торговельного підприємництва та її сутнісно-критеріальна характеристика. *Журнал європейської економіки*. 2019. Том 18. № 1(68). С. 54–80.
5. Keillor B. Marketing in the 21st Century: Interactive and multi-channel marketing. Santa-Barbara : Green Publishing Group, 2007. 273 с.
6. Roiter N. Single-Channel Vs Multi-Channel Retail: The Natural Evolution of an eCommerce Business. 2019. URL: https://times.subivi.com/e-commerce-customer-support/single-channel-vs-multi-channel/?utm_source=WR1 (дата звернення: 15.11.2020).
7. Kokoris G. Multi-channel vs. single-channel distribution. *Supply Chain Management Review*. 2013. URL: https://www.scmr.com/article/multi_channel_vs._single_channel_distribution (дата звернення 02.10.2020).
8. Chan M. What a multichannel strategy means for your supply chain. 2019. URL: <https://www.unleashedsoftware.com/blog/multichannel-strategy-means-supply-chain> (дата звернення 02.10.2020).
9. Guohe Q., Danylenko V. Estimation of active roles of agricultural economic agents in the food distribution. *International Journal of Arts Humanities and Social Sciences Studies*. 2020. № 5(3). С. 49–57.
10. Singh S. Sales management: an overview. Delhi : Guru Jambheshwar University of Science & Technology, 2010. 202 с.
11. Трішкіна Н. І. Маркетинг-логістичні підходи до обслуговування споживачів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2017. Вип. 6(11). С. 174–179.
12. Зіміна А. І. Пріоритети розвитку логістичної активності національної економіки в сучасному бізнес-середовищі. *Бізнес-інформ*. 2016. № 2. С. 88–95.
13. Решетнікова І. А. Основні положення концепції маркетингу на ринку логістичних послуг. *Маркетинг в Україні*. 2011. № 4. С. 66–69.
14. Даниленко В. Ідентифікація характеристик конкурентного середовища цільових ринків збуту продукції підприємств-виробників зерна. *Соціальна економіка*. 2020. № 59. С. 32–38. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-04>.
15. Чухрай Н. І. Логістична підтримка розроблення продуктових інновацій та виведення їх на ринок. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. Вип. 1. С. 445–452.
16. Тараканов Н. Л., Маковеев А. П. Логістичний фактор формування доданої вартості в системі товарних ринків. *Економіка: реалії часу*. 2015 № 2(18). С. 28–34.
17. Ларіна Т. Ф., Даниленко В. В. Економіка України крізь призму інституційної теорії світового розвитку. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2018. № 4. С. 69–75.
18. Бурдяк О. М. Клієнтоорієнтована логістика в Інтернет-торгівлі. *Маркетинг*. 2018. Вип. I-II(69-70). С. 222–228.
19. Рижикова Н. І. Основні напрями реформування ринку цукру в ЄС. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2014. № 150. С. 267–272.
20. Гіржева О. М. та ін. Сучасний стан та тенденції діяльності підприємств малого бізнесу в Харківській області. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2019. № 200. С. 145–156.
21. Chopra S. The Evolution of Omni-Channel Retailing and its Impact on Supply Chains. *Transportation Research Procedia*. 2018. Vol. 30. P. 4–13. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2018.09.002>.
22. Forman C., Ghose A., Goldfarb A. Competition between local and electronic markets: how the benefit of buying online depends on where you live. *Management Science*. 2009. Vol. 55. P. 47–57. DOI: <https://doi.org/10.1287/mnsc.1080.0932>.
23. Neslin S., Shankar V. Key Issues in Multichannel Customer Management: Current Knowledge and Future Directions. *Journal of Interactive Marketing*. 2009. Vol. 23. P. 70–81. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2008.10.005>.

References

1. Mischuk, I. P. (2017). Formation and functioning of logistics systems of trade enterprises (Ph.D. Thesis). Lviv University of Trade and Economics, Lviv. (in Ukrainian)
2. Krystofer, M., & Pek, Kh. (2005). Marketing logistics. Moscow: «Tekhnolohyy». (in Russian)
3. Il'chenko, N. B. (2005). Logistics strategies in trade. Kyiv: Kyiv. nats. torh. ekon. un-t. (in Ukrainian)
4. Mitsenko, N., & Mishchuk, I. (2019). Development of the logistics system of commercial business entities and its essential criteria characteristics. *Journal of European Economy*, 18(1), 54-80. (in Ukrainian)
5. Keillor, B. (2007). *Marketing in the 21st Century: Interactive and multi-channel marketing*. Santa-Barbara: Green Publishing Group.
6. Roiter, N. (2019) Single-Channel Vs Multi-Channel Retail: The Natural Evolution of an eCommerce Business. Retrieved from [https://times.subivi.com/ecommerce-customer-support/single-channel-vs-multi-channel/ ?utm_source=WR1](https://times.subivi.com/ecommerce-customer-support/single-channel-vs-multi-channel/?utm_source=WR1).
7. Kokoris, G. (2013). Multi-channel vs. single-channel distribution. *Supply Chain Management Review*. Retrieved from https://www.scmr.com/article/multi_channel_vs._single_channel_distribution.
8. Chan, M. (2019). What a multichannel strategy means for your supply chain. Retrieved from <https://www.unleashedsoftware.com/blog/multichannel-strategy-means-supply-chain>.
9. Guohe, Q., & Danylenko, V. (2020). Estimation of active roles of agricultural economic agents in the food distribution. *International Journal of Arts Humanities and Social Sciences Studies*, 5(3), 49-57.
10. Singh, S. (2010). *Sales management: an overview*. Delhi: Guru Jambheshwar University of Science & Technology.
11. Trishkina, N. I. (2017). Marketing-logistics approaches to customer service. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, 6(11), 174-179. (in Ukrainian)
12. Zimina, A. I. (2016). Priorities for the development of logistics activity of the national economy in the modern business environment. *Business Inform*, 2, 88-95. (in Ukrainian)
13. Reshetnikova, I. L. (2011). Main provisions of the marketing concept in the logistics services market. *Marketynh v Ukraini*, 4, 66-69. (in Ukrainian)
14. Danylenko, V. (2020). Identification of the characteristics of the competitive environment of grain producers` target markets. *Social Economics*, 59, 32-38. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-04>. (in Ukrainian)
15. Chukhraj, N. I. (2009). Logistics support for the development of product innovations and their introduction to the market. *Visnyk Natsional'noho universytetu «Lviv's'ka politekhnika»*, 1, 445-452. (in Ukrainian)
16. Tarakanov, N. L., & Makoveiev, A. P. (2015). Lohistychnyj faktor formuvannia dodanoi vartosti v systemi tovarnykh rynkiv. *Ekonomika: realii chasu*, 2(18), 28-34. (in Ukrainian)
17. Larina, T. F., & Danylenko, V. V. (2018). Ukraine`s economy through a prism of the world development institutional theory. *Actual problems of innovative economy*, 4, 69-75. (in Ukrainian)
18. Burdiak, O. M. (2018). Customer-oriented logistics in e-commerce. *Marketing, I-II(69-70)*, 222-228. (in Ukrainian)
19. Ryzhykova, N. I. (2014). Main directions of sugar market reform in the EU. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, 150, 267-272. (in Ukrainian)
20. Hirzheva, O. M. et. al. (2019). Current state and trends in the activities of small businesses in the Kharkiv region. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu sil's'koho hospodarstva imeni Petra Vasylenka*, 200, 145-156. (in Ukrainian)
21. Chopra, S. (2018). The Evolution of Omni-Channel Retailing and its Impact on Supply Chains. *Transportation Research Procedia*, 30, 4-13. doi: <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2018.09.002>.
22. Forman, C., Ghose, A., & Goldfarb, A. (2009). Competition between local and electronic markets: how the benefit of buying online depends on where you live. *Management Science*, 55, 47-57. doi: <https://doi.org/10.1287/mnsc.1080.0932>.
23. Neslin, S., & Shankar, V. (2009). Key Issues in Multichannel Customer Management: Current Knowledge and Future Directions. *Journal of Interactive Marketing*, 23, 70-81. doi: <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2008.10.005>.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2020 р.

Стаття прийнята 21.12.2020 р.

**УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ НА ВАКАНТНІ ПОСАДИ
ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ**

Крикун Ольга Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна
e-mail: krikun@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0002-0330-5710

У статті досліджено теоретико-методичні засади відбору та набору кадрів для заняття посад державної служби в Україні з урахуванням сучасних тенденцій. Розглянуто основні поняття «набір кадрів», «відбір кадрів», «оцінка персоналу» та їх важливість для ефективного функціонування державних служб. Проаналізовано ключові методи й принципи оцінювання персоналу, які популярні в Україні й за кордоном. Розглянуто останні публікації, в яких започатковано вирішення цієї проблеми. Проаналізовано діючу нормативно-правову базу, що регламентує кадрові питання для заняття посад державної служби та процедури проведення конкурсу. Запропоновано застосування сучасних методів відбору та набору кадрів на державну службу. Визначено основні методи пошуку кадрів, показано сучасні підходи їхнього відбору. Доведено можливість використання сучасних методів відбору та набору кадрів, які необхідні в умовах інертної економіки у діяльності органів публічної влади.

Ключові слова: оцінка, вакантні посади, набір та відбір кадрів, методи, вимоги, компетентність.

JEL Classification: M12; M51; M53.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ НА ВАКАНТНЫЕ ДОЛЖНОСТИ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ**

Крикун Ольга Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина
e-mail: krikun@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0002-0330-5710

В статье исследованы теоретико-методические основы набора и подбора кадров для получения должностей государственной службы в Украине с учетом современных тенденций. Рассмотрены основные понятия «подбор кадров», «набор кадров», «оценка персонала» и их важность для эффективного функционирования государственных служб. Проанализированы ключевые методы и принципы оценки персонала, которые популярны в Украине и за рубежом. Рассмотрены последние публикации, в которых отражены основные направления решения этой проблемы. Проанализирована действующая нормативно-правовая база, регламентирующая кадровые вопросы для занятия должностей государственной службы и процедуры проведения конкурса. Предложено применение современных методов набора и подбора кадров на государственную службу. Определены основные методы поиска кадров, показаны современные подходы их набора. Доказана возможность использования современных методов набора и подбора кадров, используемых в условиях инертной экономики в деятельности органов публичной власти.

Ключевые слова: оценка, вакантные должности, набор и подбор кадров, методы, требования, компетентность.

JEL Classification: M12; M51; M53.

IMPROVEMENT OF ASSESSMENT METHODS FOR THE VACANT POSITIONS OF PUBLIC OFFICERS

Olga Krykun

PhD (Economics), Associate Professor

V. N. Karazin Kharkiv National University

4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

e-mail: krikun@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0002-0330-5710

The article investigates the theoretical and methodological foundations and the organizational and legal aspect of the selection and recruitment for holding public service positions in Ukraine, taking into account modern trends. The basic concepts «selection of staff», «recruitment of staff», «staff assessment» and its importance for the effective functioning of public services are considered. The key methods and principles of staff assessment popular in Ukraine and abroad were analyzed. The last publications on the decision of this problem is examined in which are considered. The current legal framework regulating personnel issues for civil service positions and the competition procedure are analyzed. Application of modern methods of selection and recruitment of staff is offered on government service. It is well-proven that a selection and recruitment of staff is a difficult multistage and multidimensional process. The quality of realization of this process depends on the introduction of the system by personnel quality control. Staff selection is the process of search, selection and recruitment of workers for vacant positions and workplaces.

The necessary condition of high-quality selection of civil servants is an analysis of the process of search and selection of candidates. The process of selection must engulf all of the stages of estimation of staff during holding a competition, beginning from the announcement to decision-making by a commission in relation to the choice of applicant on position of civil servant.

The possibility of the use of modern methods of staff selection necessary in the conditions of inert economy in the activity of public power organs is well-proven.

The article claims that the use of different methods of estimation of staff criteria must be taken into account.

Keywords: Assessment, Vacancies, Recruitment, Selection of Staff, Methods, Requirements, Competence.

JEL Classification: M12; M51; M53.

Вступ. Однією з основних засад ефективного функціонування будь-якої організації є створення такої системи кадрів, яка буде компетентною в своїх обов'язках, відповідальною та мати за основну ціль досягти більших результатів у своїй діяльності. Даний принцип особливо характерний для державних органів влади, а саме їх службовців. На сьогоднішній день, на щастя, вибудовано чітку систему методів відбору державних службовців на роботу в державних органах. Причиною цього стала мета влади створити справедливую систему підбору кадрів на державну службу, що базується на принципах верховенства права, законності, професіоналізму, доброчесності, прозорості, адже основною метою такої служби є забезпечення інтересів населення країни.

Наявність та дієвість ефективних методів підбору на вакантні посади державних службовців є однією з головних заслуг держави та визначення критеріїв і показників доброчесного функціонування органів державної влади.

Метою статті є обґрунтування ефективних методів підбору та набору кадрів і внесення рекомендацій щодо оцінки персоналу

при проведенні конкурсу на вакантні посади державних службовців.

Оскільки оцінка персоналу є однією зі складних кадрових питань, то для її здійснення важливо:

- визначити сутність поняття «набір кадрів», «відбір кадрів», «оцінка персоналу» та охарактеризувати відмінні особливості в поняттях;
- проаналізувати складові елементи аналізу та оцінки персоналу;
- визначити діяльність держслужбовця за критеріями;
- удосконалити процес оцінки персоналу при проведенні конкурсу, враховуючи методи відбору на вакантні посади держслужбовця.

Об'єктом дослідження є процес оцінювання діяльності держслужбовця на вакантні посади.

Предметом дослідження є методи професійного відбору та набору на вакантні посади держслужбовців.

Огляд літератури. Структура професійного державного апарата управління вперше була започаткована Наполеоном у 1798 р.

Ш. Монтеск'є у Франції передбачав подальший розвиток органів державної влади, забезпечуючи їх діяльність допоміжними структурами (Кормич, 2009, с. 97-99). Дж. Медісон доповнив теорію Ш. Монтеск'є ідеєю контролювати діяльність уряду. Ця теорія дала підстави стверджувати, що недостатньо контролю за діяльністю виконавчої влади, тому необхідно компетентно оцінювати кінцеву мету урядових законопроектів та приймати обґрунтовані рішення щодо кваліфікації персоналу. Вже в ті часи рекомендувалося проводити конкурсні іспити під спостереженням центральної екзаменаційної комісії та віддавати переваги при відборі на посади кращим і досвідченим фахівцям.

Велику увагу приділили у своїх публікаціях основним компонентам системи управління персоналом на державній службі Л. Б. Круп'як, С. О. Кравченко, В. В. Пристайко. Вони віддзеркалювали проблеми залучення та професійного відбору на вакантні посади найбільш здібних та придатних до роботи державних службовців, поділу і кооперування праці (Пристайко, 2015, с. 20; Круп'як, 2015, с. 37).

Експерт з професійного відбору персоналу Т. М. Білінська науково обґрунтувала підхід до відбору кандидатів на вакантні посади та прогнозування їх успішності у подальшій професійній діяльності за допомогою комплексу психофізіологічних методів діагностики.

А. Ф. Мельник, А. Ю. Васіна, Н. М. Кривокульська наголошують на тому, що просування по службі в межах державного органу сприяє професійному зростанню сумлінних працівників та не допускає плинності висококваліфікованих кадрів (Мельник, Васіна, Кривокульська, 2006, с. 25). На думку американського науковця Р. Даля, професійна компетентність державних службовців виявляється через постійний моніторинг інтересів і запитів громадян.

Велику увагу в дослідженні даної теми приділили такі відомі особистості, як: Г. В. Атаманчук, Ю. М. Старілов, В. О. Черепанова. Вони пропонують розглядати державну службу як комплексний правовий інститут із сукупністю етичних засад персоналу, які претендують на вакантні посади державних службовців (Атаманчук, 2007, с. 14; Черепанов, Иванов, 2008, с. 43).

Фахівець з управління персоналом А. Бутсевич радить застосовувати тільки традиційні методи підбору персоналу, і ні в якому разі не обирати нетрадиційну методику в якості основної та покладатися лише на її результати.

У монографії С. Е. Зелінським розглянуті питання теоретичних основ і методологічного

забезпечення комплексного оцінювання державних службовців (Зелінський, 2016, с. 16). Н. М. Колісниченко надає перевагу принципам державного управління в найманні кращих кандидатів на державну службу (Колісниченко, n.d.).

Серед останніх наукових робіт закордонних авторів слід відмітити роботу Т. Таухіда, М. Ішака, К. Камалуддіна та М. Тауфіка, у якій розглядається модель адміністративних відносин у сприйнятті державних службовців, виходячи з дослідження міського управління Біма (Tauhid, Ishaka, Kamaluddin, & Taufiq, 2020).

У більш широкому руслі здійснено дослідження С. Сарпонга, який на прикладі досвіду Гани досліджує проблеми пошуку роботи та найму на роботу персоналу (Sarpong, 2019).

У науці державного управління залишається актуальною теорія і практика застосування методів підбору та набору на вакантні посади державних службовців. На сьогодні ця проблема досліджена недостатньо, що й визначило мету цієї статті.

Методологія дослідження. Система оцінки кадрів, що практикується в різних розвинених країнах, засновані на підведенні річних підсумків роботи, щорічних співбесід та атестацій. Французьким дослідником Б. Галамбо у книзі «Управління людьми» було запропоновано два підходи до оцінки працівника: застосування елементів наукового управління організацією та використання концепції людських стосунків. Але оцінка роботи персоналу і оцінка діяльності персоналу набагато різняться у понятійному розумінні. Так як оцінка роботи супроводжується витратою фізичних сил, а оцінка діяльності персоналу вимагає більшої витрати розумових зусиль, інтелектуальних здібностей, створення адекватної психологічної обстановки в колективі та організації в загалі.

Основні результати. В сучасних умовах з метою підвищення ефективності роботи державних службовців необхідна реорганізація їх діяльності, враховуючи істотні відмінності критеріїв оцінки окремих держслужбовців і кадрового складу органів влади. Однією з основних проблем, що перешкоджають досягненню певних зрушень у даному напрямку, є відсутність загально визнаної методики для аналізу та оцінки держслужбовців під час набору, відбору і розстановки кадрів, а також професійного розвитку.

Набір кадрів для заняття посад державної служби – це кадрова технологія набору (резерву) кадрів, за допомогою якої відбувається процес пошуку потенційних працівників і формування бази даних про них для подальшого залучення на вакантні посади, ви-

вчаючи і оцінюючи якості й можливості претендента, рівень його підготовки та відповідності певній посаді державної служби згідно з вимогами профілю професійної компетентності.

Відбір кадрів – процес виокремлення із

загальної кількості претендентів конкретного претендента, що найкраще відповідає певній посаді державної служби.

Систематизуємо процедуру аналізу та оцінки держслужбовців (рис. 1).

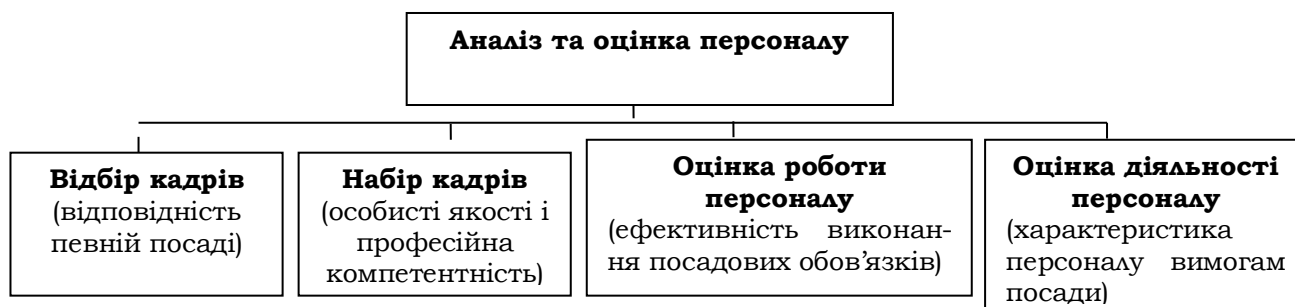


Рис. 1. Складові елементи аналізу та оцінки персоналу
Fig. 1. Components of analysis and staff assessment

Оцінка держслужбовців розглядається як елемент управління персоналом, тому для детального розуміння оцінки роботи і діяльності персоналу розглянемо у поняттях.

Оцінка роботи держслужбовців – це процес визначення ефективності виконання працівником посадових обов'язків в рамках посадової інструкції.

Оцінка діяльності держслужбовців – цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу вимогам посади, тобто завдяки чому були досягнуті результати і чи можуть вони бути поліпшені.

З приведених понять згрупуємо два елемента методики для аналізу та оцінки. Для аналізу персоналу застосовують виявлення елементів (показників) відбору і набору (резерву) кадрів. Відносно оцінки персоналу використовують методи збирання даних роботи і діяльності держслужбовців.

Різноманітність аспектів оцінки працівників державних установ дозволяє пізнати якісний стан трудових ресурсів та його слабкі і сильні сторони. Оцінка персоналу дуже важлива для забезпечення якісним складом персоналу, при цьому необхідно застосовувати міжнародні стандарти «Система управління якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001:2008 в суб'єктах місцевого самоврядування. ДСТУ IWA 4:2009 (IWA 4:2009, IDT)».

Щодо методів, які можуть використовуватися при оцінюванні кожного держслужбовця, вони діляться на два види, а саме: 1) методи виявлення показників, наприклад: програма збирання даних, методи збирання даних та методи обробки і оформлення інформації; 2) методи виміру показників, а саме: натуральні, вартісні, умовні виміри (бали, коефіцієнти оцінки) та інші методи (рис. 2).

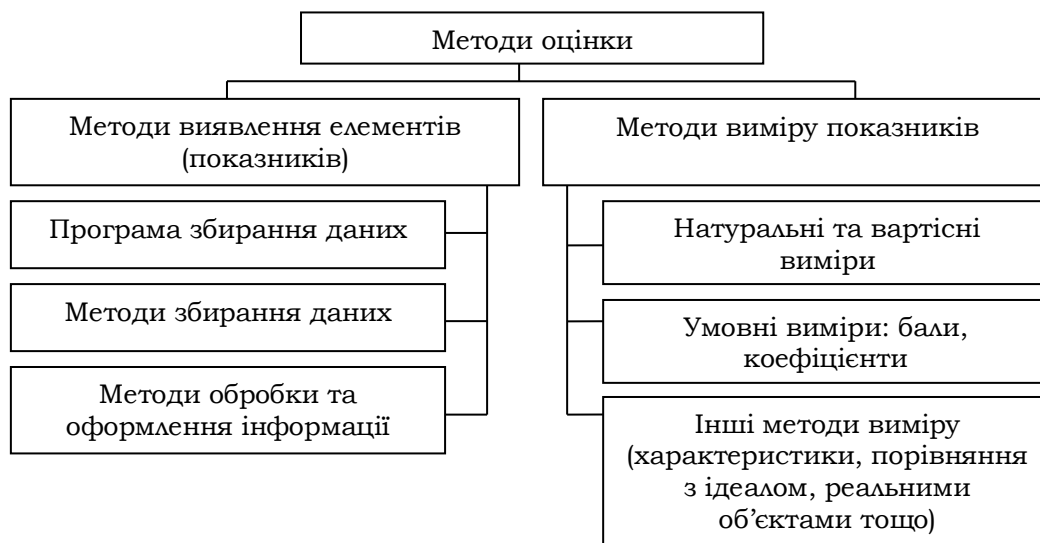


Рис. 2. Методи оцінки персоналу
Fig.2. Methods of staff assessment

Процедура оцінки держслужбовців повинна проводитися наступним чином:

- об'єктивно, незалежно від відгуку окремих осіб та колективу;
- надійно, тобто вільно від впливу сформованих умов;
- достовірно щодо діяльності, адже оцінюватися повинен тільки реальний рівень володіння конкретними навичками та наскільки успішно і сумлінно працівник підходить до виконання власних обов'язків;
- з перспективою подальшого прогнозу, тобто оцінка має надавати відомості про те, до яких типів роботи, на яких умовах та на якому рівні працівник здатен потенційно у майбутньому працювати (кадровий резерв);
- комплексно, повинні розцінюватися

не окремо члени установи, але й зв'язок та взаємини між усіма працівниками;

- процедура оцінювання та критерії оцінки мають бути легкодоступні не вузькому колу експертів, а зрозумілі як оцінювачам та спостерігачам, так й особисто тим, хто підлягає оцінюванню;
- проведення оцінюючих заходів повинно не дезорганізувати роботу колективу, а вбудовуватися в єдину систему професійної діяльності.

Робота державних службовців в державних органах має свої особливості, так як вона є складною, багатогранною та відповідальною. Діяльність держслужбовців вимагає особливих знань, навиків, і саме тому в рамках їх діяльності виокремлюють певні критерії, що характеризують їх діяльність (рис. 3).

Оціночні критерії діяльності держслужбовця
Креативний характер праці
Відношення до ненормованого графіку робочого дня
Емоційна і психологічна напруженість на високому рівні
Повільне виконання завдання протягом дня
Велика кількість контактів з різними людьми протягом дня
Велика кількість посадових обов'язків
Висока моральна відповідальність
Необхідність безперервного підвищення кваліфікації і культурного рівня

Рис. 3. Характеристика діяльності держслужбовця за критеріями

Fig. 3. Characteristics of the civil servant's activity by criteria

Джерело: побудовано автором за даними (Круп'як, 2015, с. 37-49)

Коли запроваджується система управління якістю (СУЯ), враховують компетентність (освіта, підготовленість, кваліфікація та досвід) персоналу органу місцевого самоврядування (ОМС) і його готовність до виконання поставлених завдань. Може виникнути потреба зміни чисельності персоналу, перегляду організаційної структури установи та штатного розпису, положень про відділи та посадові інструкції. Зокрема можуть бути надані додаткові функції посадовим особам, які будуть активно залучені до впровадження та

подальшого функціонування СУЯ. Можливо, варто ввести посаду спеціаліста СУЯ.

ОМС повинен встановлювати процеси управління персоналом стосовно: набору на посади держслужбовців чи на інші посади, навчання персоналу та оцінки їх результативності (Bohusenko, 2017, р. 95). Ці процеси треба спрямувати на підтримку та поліпшення компетентності персоналу на всіх рівнях. Замовники послуг мають бути впевнені в тому, що ОМС для забезпечення своєї діяльності залучає компетентний персонал. У той

же час персонал повинен усвідомлювати те, як його компетентність, обізнаність і підготовленість пов'язані з діяльністю ОМС.

Керівництво повинно постійно визначати потребу в компетентності персоналу та вимоги до нього.

Відповідальність за організацію заходів щодо підвищення компетентності, обізнаності та підготовки посадових осіб покладається на вище керівництво та керівників відділів, а узагальнення інформації полягає на начальника кадрової служби, який оформлює плани зовнішнього і внутрішнього навчання за погодженням з керівниками всіх відділів. Кадрова служба реєструє дані стосовно освіти, професійної підготовки, кваліфікації та досвіду.

Контроль за виконанням запланованих заходів повинні здійснювати голова ОМС та заступники голови згідно з розподілом повноважень, а також представник керівництва, відповідальний за систему якості.

При доборі на державну службу повинні використовуватись передбачені законодавст-

вом механізми та для правильного оформлення і ведення документації керуються стандартами ДСТУ ISO/TR 10013:2003 Настанови з розроблення документації системи управління якістю (ISO/TR 10013:2001, IDT).

Методами визначення компетентності персоналу органу самоврядування можуть бути самооцінка та оцінка компетентності з боку безпосередніх керівників через встановлені проміжки часу і за визначеними критеріями та методами оцінки, а саме: своєчасне виконання документів; виконання доручень керівників; наявність випадків порушення трудової дисципліни; вміння використовувати відповідні керівні документи; якість виконуваної роботи (чіткість, старанність, акуратність); почуття відповідальності та обов'язку; можливості та здатності до співпраці; здібності знаходити контакти; комунікабельність; чуйність та особиста культура.

В рамках упровадження системи управління якістю доцільно було б розглянути зміст оцінки персоналу, визначаючи оцінку особливих якостей кожного працівника, оцінки праці та оцінки результатів праці (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння методів професійного набору та відбору на вакантні посади держслужбовців
Comparison of methods of professional selection and selection for vacant positions of civil servants

Методи набору на вакантні посади	Методи відбору на вакантні посади
1. Біографічні дані	1. Перевірка рекомендацій та послужних списків
2. Співбесіда	2. Методика STAR
3. Проведення конкурсу	3. CASE-інтерв'ю
4. Тестування	4. Поведінкове інтерв'ю
5. Випробування	5. Стресове (шокове) інтерв'ю
6. Оцінки якостей (здібностей)	6. Brainteaser-інтерв'ю
7. Графологічні експертизи та поліграфії	7. Детектор брехні
8. Кадровий аутсорсинг	8. Методика assessment centre
9. Вільний набір	

В державних органах розрізняють наступні методи професійного набору на вакантні посади держслужбовців:

- метод біографічних даних: даний метод передбачає вивчення головних аспектів трудової біографії кандидата, визначення його відповідності до усіх кваліфікаційних вимог посади. Метод також дозволяє провести оцінку відповідності кандидата конкретним критеріям: освіта, досвід роботи, вік, стать, зовнішні дані та інше;

- співбесіда: цей метод допомагає визначити вміння особи словесно комунікувати, а також дозволяє скласти прогноз щодо подальшої ефективності діяльності конкретної особи та порівняти з іншими кандидатами;

- проведення конкурсу: метод поєднує у собі декілька методів набору, головною метою даного методу є створення атмосфери

конкурсу між кандидатами, що у свою чергу, дозволяє виявити найкращого претендента на конкретну вакантну посаду;

- тестування: допомагає визначити інтелектуальні здібності, особисті якості кожної людини, а також професійну придатність кандидата. Тести можуть бути соціометричними, на виявлення розумових здібностей, а також імітаційними;

- випробування: дозволяє на практичних прикладах оцінити придатність працівника на конкретну посаду, також визначає вміння адаптуватися до різних умов праці та різних умов, корпоративної культури тощо;

- матричний метод оцінки якостей і здібностей кожного претендента: дозволяє оцінити у балах фактичні здібності кандидатів, які потім можуть бути зіставлені з квалі-

фікаційними вимогами та на підставі цих результатів може бути зроблений висновок про придатність кандидата;

- методи графологічних експертиз та поліграфів: методи графологічних експертиз базується на теорії визначення особистих якостей людини на основі даних про його особистий стиль письма. Метод поліграфів перевіряє кандидата на правдивість наданих відповідей на детекторі брехні;

- метод вільного набору: базується на тому, що рішення про набір кандидатів приймається однією особою, а саме керівником, на основі його особистого враження по кожному з кандидатів;

- метод кадрового аутсорсингу та «assessment centre»: базується на залученні зі сторони досвідчених експертів з підбору персоналу, що можуть комплексно використовувати систему власних розроблених методик. До таких методик входять: дискусії, тести, аналіз ситуацій, анкети, розв'язання ситуаційних завдань, ділові ігри тощо. Метод кадрового аутсорсингу передбачає наданням повноважень установі на здійснення набору персоналу для сторонньої організації. Такі методи є ефективними в питанні набору персоналу, але треба зауважити, що на практиці державної служби це є майже неможливим, бо такі методи не є регламентованими на законодавчому рівні, плюсом до цього – дані методи потребують достатньо великих фінансових витрат.

Для поліпшення ефективності методів підбору на вакантні посади державних службовців в Україні рекомендується проводити відбір персоналу за наступними методами:

- 1) перевірка рекомендацій та послужних списків. Треба враховувати, що при відборі кандидатів можуть попросити надати відгуки попередніх керівників або аналогічні документи, які можуть послужити допоміжними при прийомі на роботу. Усе частіше практикуються спеціальні розроблені запити, в яких колишнього керівника просять оцінити кандидата за певним критеріями якості. Така перевірка допомагає проаналізувати хронологічний порядок місць роботи кандидата та звернути увагу на прогалини в його діяльності і зміни робочих місць;

- 2) комплекс методики assessment centre, прикладами такої оцінки можуть бути: тести, дискусії, анкети, аналіз ситуацій, імітаційні і ділові ігри, розв'язування кейсів (комплексних ситуаційних завдань). Головною перевагою даного комплексу є включення до процедури оцінювання конкретних вимог до робочих місць, організаційних місць, реальних ситуацій, а також можливість зворотного зв'язку між оцінювачем, оцінюваним та комісією з оцінки результатів;

- 3) методика STAR (Situation Target

Action Result) – дана методика передбачає виявлення поведінкової реакції. Суть методики полягає в тому, що кандидату на конкретне вакантне місце в компанії задаються ситуаційні питання, які пов'язані з майбутньою професійною діяльністю кандидата. Цей тип співбесіди дає змогу керівнику більшою мірою провести оцінку здатності кандидата вирішувати конкретні типи поставлених завдань, ніж його аналітичні здібності в цілому;

- 4) «CASE-інтерв'ю», або ситуаційне інтерв'ю. Зазначена методика дає більше можливостей для збору необхідної інформації, ніж методика STAR, бо охоплює ті характеристики кандидата, які є важливими для конкретної посади;

- 5) поведінкове інтерв'ю, цей метод полягає в тому, що інтерв'юер представляє ситуацію, яка дає можливість перевірити саме те, що може цікавити в певний момент, а також отримати інформацію, яка допоможе визначити придатність кандидата на посаду. Дана методика дає можливість всесторонньо оцінити, як конкретні навички, так і індивідуальні особливості, цінності та моделі поведінки кандидата;

- 6) застосування «детектора брехні» (поліграфа). Поліграф дозволяє дослідити фізіологічні реакції людського організму (частота дихання, серцебиття, тиск крові, вологість шкіри) під час відповідей на конкретні розроблені за спеціальною програмою та етапами запитання. Але застосування поліграфа дозволено лише за згодою претендентів;

- 7) стресове інтерв'ю (або шокове інтерв'ю, що більшою мірою відображає сутність цього підходу). Мета такого інтерв'ю – визначення стресостійкості кандидата шляхом створення стресових умов і оцінки його реакції;

- 8) brainteaser-інтерв'ю. Суть цього методу в необхідності відповіді кандидата на хитромудре питання або рішення логічного завдання. При цьому мета полягає в перевірці аналітичного мислення, а також творчих здібностей майбутніх співробітників.

Українське законодавство регламентує використання базового методу набору на державну службу – конкурс, який включає аналіз біографічних даних, проведення тестування та подальшу співбесіду.

Тестування проводиться для виявлення знань Конституції України, Законів України «Про державну службу», а також знання законодавства з врахуванням особливостей функціональних повноважень конкретного державного органу та його структурних підрозділів.

Співбесіда допомагає виявити компетентність кандидата згідно його поведінці

(вміння та навички). Взагалі, співбесіди поділяють на структуровані та неструктуровані. В свою чергу структурована співбесіда класифікується на співбесіди:

- сформовані відповідно до вимог кандидата;
- організовані на основі ситуативного підходу;
- базуються на поведінці.

Суть неструктурованої співбесіди полягає у біографічній співбесіді. Таким чином, використання того чи іншого методу професійного підбору на вакантні посади державної служби залежить від навичок, знань та умінь спеціалістів державного органу та компетентності керівника. Саме тому від того, наскільки правильно підібраний метод підбору, тим точніше можна оцінити ділові, особисті та професійні якості кандидатів на вступ до державної служби.

Вагомою складовою підвищення ефективності діяльності державних органів є організація та проведення конкурсного відбору на вступ до державної служби. Тому відповідно до статті 15 «Прийняття на державну службу», Закону України «Про державну службу» прийняття нових кандидатів до державної служби відбувається на конкурсній основі. Виключенням є випадки, встановлені законом України.

Конкурс виступає єдиним ключем реалізації кандидатами конституційного права на

вступ до держслужби, і тим самим дозволяє відібрати таких осіб, що будуть спроможні виконувати усі посадові функції та володіти усіма необхідними для цього знаннями (Атаманчук, 2007, с. 285).

Взагалі, конкурсний відбір базується на таких принципах, як:

- принцип рівноправності, який виключає дискримінацію за походженням;
- принцип відповідності здібностей та професійного рівня вимогам конкретного виду діяльності в апараті державного управління;
- принцип гласності, а саме забезпечення гласності при проведенні конкурсу.

Регулювання проведення конкурсу щодо вступу на державну службу відбувається відповідно «Порядку проведення конкурсу на заміщення вакантних посад державних службовців» (Постанова Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 р.).

Сам конкурс проводиться в три етапи: публікація оголошення про проведення конкурсу у пресі чи інших ЗМІ; на другому етапі відбувається прийом документів від претендентів, що бажають зайняти вакантну посаду, а також відбувається розгляд їх на відповідність кваліфікаційним вимогам відповідно до конкретної посади; на третьому етапі проводиться саме тестування і відбір кандидатів (рис. 4).

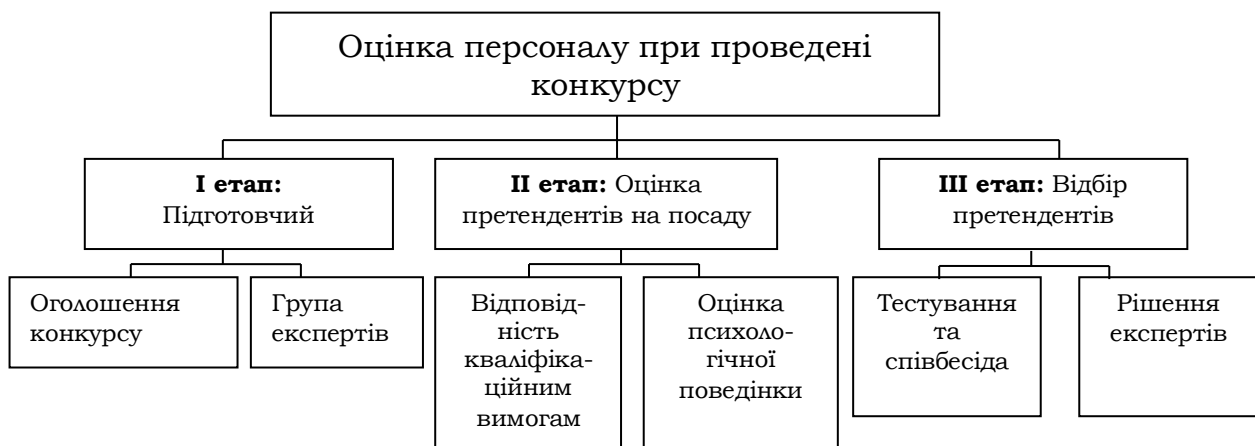


Рис. 4. Поетапний процес оцінки персоналу при проведенні конкурсу
Fig. 4. Step-by-step process of staff assessment during the competition

Всіх кандидатів, що претендують зайняти вакантну посаду державного службовця, поділяють на 3 групи: 1 – це ті, що придатні виконувати посадові обов'язки; 2 – це ті, що умовно придатні виконувати дану діяльність; 3 – це ті, що непридатні виконувати обов'язки даної посади.

Керівник з кадрової служби відповідного державного органу проводить першу співбесіду, яка потребує ретельної підготовки задля того, щоб вона виправдала усі очікування.

Саме після першої співбесіди певна частина кандидатів відсіюється, після чого тестування дозволяє виявити особисті якості кандидатів, їх рівень розумового розвитку та відповідність кваліфікаційним вимогам.

В кінці конкурсної комісії, проаналізувавши подані документи, оцінивши результати тестування та співбесіди з претендентами, що успішно склали іспит, на засіданні проводить відбір кандидатів для зайняття вакантних посад державної служби.

Отже, для забезпечення якісним складом персоналу є надзвичайно важливим впровадження системи управління якістю та вдосконалення схеми оцінювання держслужбовців на кожному етапі виявлення професіоналізації діяльності державних органів.

Висновки. Викладене вище дає підстави зробити висновки, що процес набору кандидатів для заняття посад державної служби зводиться до поліпшення системи оцінювання держслужбовців та вдосконалення схеми взаємодії процесів відбору і набору персоналу на вакантні місця та поетапний процес оцінки персоналу при проведенні конкурсу.

Порівнюючи методи професійного набору та відбору на вакантні посади держслужбовців, претенденти повинні не тільки одержати роботу, що відповідає його найбільш значимим інтересам, але і його можли-

востям у повній мірі опанувати дану професію і якісно виконувати доручену роботу.

Робота повинна відповідати не тільки бажанням і інтересам працівника, а й особистим якостям і здібностям. Методи, завдяки яким відбувається підбір та набір персоналу на службу в державних органах, дозволяють визначити групи спеціалістів, до яких відносять відповідну компетенцію, потім визначають відповідність кандидатів рівню їх якостей і параметрам конкретних робочих місць. Особливо важливо при впровадженні СМЯ вдосконалити критерії оцінки персоналу та проведення моніторингу якості держслужбовців.

Таким чином, можна остаточно підтвердити те, що створення ефективної системи оцінки персоналу повинно базуватися на сучасних міжнародних стандартах, що буде свідчити про високий рівень управлінської діяльності в установі.

Література

1. Кормич А. І. Історія вчень про державу і право : навч. посібник. Київ : Правова єдність, 2009. 312 с.
2. Круп'як Л. Б. Організація діяльності державного службовця : навч. посібник. Тернопіль: Крок. 2015. 243 с.
3. Пристайко В. В. Поняття надзвичайного стану в контексті державного управління. *Публічне управління та митне адміністрування*. № 2(13). 2015. С. 20.
4. Мельник А. Ф., Васіна А. Ю., Кривокульська Н. М. Менеджмент державних установ і організацій : навчальний посібник для студ. вищих навч. закладів. Київ : Професіонал, 2006. 295 с.
5. Атаманчук Г. В. Теорія державного управління : курс лекцій. Запоріжжя : ЗНУ, 2007. 428 с.
6. Черепанов В. В., Иванов В. П. Основы государственной службы и кадровой политики : учеб. пособие для студентов вузов. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2008. 575 с.
7. Зелінський С. Е. Теоретико-методологічні засади комплексного оцінювання державних службовців : монографія. Київ : НАДУ, 2016. 296 с.
8. Колісниченко Н. М. Професійний розвиток та професійна підготовка з управління: глобальний контекст URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07knmygk.htm> (дата звернення: 23.11.2020).
9. Tauhid T., Ishaka M., Kamaluddin K., Taufiq M. The bureaucratic political relation model in perception of officers public: A study on bima city government. *International Journal of Social Sciences and Humanities*. 2020. Vol. 4, no. 3. Pp. 142–150. DOI: <https://doi.org/10.29332/ijssh.v4n3.473>.
10. Sargong S. The challenges of job hunting and recruitment in Ghana: Opportunity for improvement. *GBOE*. 2019. Vol. 38. Pp. 35–42. DOI: <https://doi.org/10.1002/joe.21921>.
11. Система управління якістю. Настанови щодо застосування ISO 9001:2008 в суб'єктах місцевого самоврядування. ДСТУ IWA 4:2009 (IWA 4:2009, IDT).
12. ДСТУ ISO/TR 10013:2003. Настанови з розроблення документації системи управління якістю (ISO/TR 10013:2001, IDT).
13. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР/ Верховна Рада України *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1996. № 30. Ст. 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr#Text> (дата звернення: 17.11.2020).
14. Про державну службу : Закон України від 10 грудня 2015 року № 889-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2016. № 4. Ст. 43.
15. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу : навч. посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 224 с.
16. Порядок проведення конкурсу на заміщення вакантних посад державних службовців : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 р. № 169. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=169-2002-%EF> (дата звернення: 17.11.2020).
17. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом : навч. посібник. Київ : Професіонал, 2006. 512 с.
18. Kolisnichenko N. Multiple Systems, Multiple Approaches: National Organizational Arrangements for the Delivery of Public Administration Education and Training. *Quest of excellence: approaches to enhancing the quality of public administration education and training* / ed. by A. Rosenbaum. Bratislava : United Nations and IASIA, 2015. P. 143–170.
19. State Modernization and Decentralization - Implications for Education and Training in Public Administration: Selected Central European and Global Perspectives / Ed. by A. Rosenbaum, L. Gajdosova. - Bratislava: UNDESA, IASIA, NISPAcee, 2003. 178 p.
20. Shkarlet S. M., Tkachuk V. A., Naumko Yu. S., Prokopenko V. Yu. Conceptual Basis in Methodology of Managerial Innovations in Governmental Management. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*. 2019. Vol. 8, Issue 3C. Pp. 87–90.
21. Deloitte Global Human Capital Trends 2017 / Deloitte University Press. URL: <http://www.dupress.deloitte.com> (дата звернення: 19.11.2020).
22. Borysenko U., Mamatova T. Prospects and limitations in the public servants' training in the field of community based local development on the CoPs platforms. *Orientation and enterprises in education* : monografia wieloautorstwa / pod

redakcją naukową A. Grądzkiej-Tys, E. Jagiełło, J. Liby ; Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach Wydział Humanistyczny ; AKKA. Siedlce : AKKA, 2017. Pp. 95–103.

References

1. Kormich, A. I. (2009). *History of the doctrines of state and law*. Kyiv: Legal Unity. (in Ukrainian)
2. Krupyak, L. B. (2015). *Organization of civil servant*. Ternopil: Step. (in Ukrainian)
3. Prystaiko, V. V. (2015). The concept of state of emergency in the context of public administration. *Public administration and customs administration*, 2(13), 20. (in Ukrainian)
4. Melnik, A. F., Vasina, A. Yu., & Krivokulskaya, N. M. (2006). *Management of government agencies and organizations*. Kiev: Professional. (in Ukrainian).
5. Atamanchuk, G. V. (2007). *Theory of public administration*. Zaporozhye: ZNU. (in Ukrainian)
6. Cherepanov, V. V., & Ivanov, V. P. (2008). *Fundamentals of public service and personnel policy*. Moscow: UNITY-DANA, Law and Rights (in Russian)
7. Zelinsky, S. E. (2016). *Theoretical and methodological principles of comprehensive evaluation of civil servants*. Kyiv: NAPA. (in Ukrainian)
8. Kolisnichenko, N. M. (n.d.). *Professional development and management training: global context*. Retrieved from <http://www.academy.gov.ua/ej/ej6/txts/07knmygk.htm>. (in Ukrainian)
9. Tauhid, T., Ishaka, M., Kamaluddin, K., & Taufiq, M. (2020). The bureaucratic political relation model in perception of officers public: A study on bima city government. *International Journal of Social Sciences and Humanities*, 4(3), 142-150. doi: <https://doi.org/10.29332/ijssh.v4n3.473>.
10. Sarpong, S. (2019). The challenges of job hunting and recruitment in Ghana: Opportunity for improvement. *GBOE*, 38, 35–42. doi: <https://doi.org/10.1002/joe.21921>.
11. Quality management system. Guidelines for the application of ISO 9001: 2008 in local governments. DSTU IWA 4: 2009 (IWA 4: 2009, IDT). (in Ukrainian)
12. DSTU ISO / TR 10013: 2003 Guidelines for the development of quality management system documentation (ISO / TR 10013: 2001, IDT). (in Ukrainian)
13. Verkhovna Rada of Ukraine. (1996). Constitution of Ukraine : Law of Ukraine of June 28, 1996 № 254k/96-VR. *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR)*, 30, Art. 141. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-вр#Text>. (in Ukrainian)
14. Verkhovna Rada of Ukraine. (2016). On Civil Service: Law of Ukraine of December 10, 2015 № 889-VIII. *Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR)*, 4, 43. (in Ukrainian)
15. Kolot, A. M. (1998). *Motivation, stimulation and evaluation of staff*. Kyiv: KNEU (in Ukrainian)
16. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2002). Procedure for holding a competition to fill vacant positions of civil servants: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 15.02.2002, № 169. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=169-2002-%EF>. (in Ukrainian)
17. Balabanova, L. V., & Sardak, O. V. (2006). *Personnel management*. Kiev: Professional. (in Ukrainian)
18. Kolisnichenko, N. (2015). Multiple Systems, Multiple Approaches: National Organizational Arrangements for the Delivery of Public Administration Education and Training. Rosenbaum, A. (Ed.). *Quest of excellence: approaches to enhancing the quality of public administration education and training* (pp. 143–170). Bratislava: United Nations and IASIA.
19. Rosenbaum, A., & Gajdosova, L. (Eds.). (2003). *State Modernization and Decentralization - Implications for Education and Training in Public Administration: Selected Central European and Global Perspectives*. Bratislava: UNDESA, IASIA, NISPAce.
20. Shkarlet, S. M., Tkachuk, V. A., Naumko, Yu. S., & Prokopenko, V. Yu. (2019). Conceptual Basis in Methodology of Managerial Innovations in Governmental Management. *International Journal of Recent Technology and Engineering (IJRTE)*, 8(3C), 87-90.
21. Deloitte Global Human Capital Trends 2017 / Deloitte University Press. Retrieved from <http://www.dupress.deloitte.com>.
22. Borysenko, U. (2017). Prospects and limitations in the public servants' training in the field of community based local development on the CoPs platforms. In Grądzkiej-Tys, A., Jagiełło, E., & Liby, J. (Eds.). *Orientation and enterprises in education : monografia wieloautorska* (pp. 95-103). Siedlce: AKKA.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.
Стаття прийнята 21.12.2020 р.

**ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА АКТИВІЗАЦІЯ ЕМЕРДЖЕНТНИХ
ВЛАСТИВОСТЕЙ ДЛЯ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Гурочкіна Вікторія Вікторівна
доктор економічних наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України
вул. Університетська, 31, Ірпінь, 08201, Україна
e-mail: viktoriv2005@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-8869-0189

Стаття висвітлює перелік факторів впливу на структурні елементи системи економічної безпеки та драйвери активізації емерджентних властивостей, що впливають на посилення інноваційного потенціалу підприємства. Розглянута система захисту інноваційного потенціалу через призму забезпечення економічних інтересів підприємства та охарактеризовано стан захищеності науково-виробничого потенціалу. Зазначено, що під силою активізації емерджентних властивостей виникають нові якості системи та нововведення технічного і організаційного характеру. У статті висвітлені принципи забезпечення безпеки інноваційного потенціалу промислового підприємства та представлено доопрацьовану розробку авторки – схему формування системи безпеки інноваційного потенціалу в контексті активізації емерджентних властивостей промислового підприємства. Підкреслено, що за умов антикризового захисту, фактори впливу на активізацію емерджентних властивостей обернено пропорційні складовим системи економічної безпеки й інноваційного потенціалу промислового підприємства, тому доцільно розглядати у розрізі мотиваторів та демотиваторів, так як вони є сигналами виникнення «емерджентів» та «результантів» з різними полюсами визначеності. У статті представлено чинники впливу на активізацію емерджентних властивостей та складові системи безпеки інноваційного потенціалу підприємства. Систематизація чинників впливу дала можливість представити поведінкові аспекти економічного суб'єкта (промислового підприємства) в емерджентній економіці, що розглянуто за двома векторами: раціональності та ірраціональності. Результативністю дуального атрактора (множини точок, результатів) при активізації емерджентних властивостей визначено інноваційний розвиток або банкрутство й ліквідація промислового підприємства. Підкреслено, що недостатність фінансування інноваційних процесів спонукає змінювати парадигму і виникають нові якості системи для цілей безперерійного функціонування з урахуванням прийняття раціональних та ірраціональних управлінських рішень.

Ключові слова: інноваційний потенціал, емерджентні властивості, економічна безпека, поведінкова економіка, раціональність, ірраціональність.

JEL Classification: L10; L29; L69; M29; O29.

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И АКТИВИЗАЦИЯ ЭМЕРДЖЕНТНЫХ СВОЙСТВ
ДЛЯ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Гурочкіна Вікторія Вікторівна
доктор экономических наук, доцент
Университет государственной фискальной службы Украины
ул. Университетская, 31, Ирпень, 08201, Украина
e-mail: viktoriv2005@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-8869-0189

Статья освещает перечень факторов влияния на структурные элементы системы экономической безопасности и драйверы активизации эмерджентных свойств, влияющих на усиление инновационного потенциала предприятия. Рассмотрена система защиты инновационного потенциала через призму обеспечения экономических интересов предприятия и охарактеризо-

вано состояние защищенности научно-производственного потенциала. Отмечено, что под силой активизации эмерджентных свойств возникают новые качества системы и нововведения технического и организационного характера. В статье освещены принципы обеспечения безопасности инновационного потенциала промышленного предприятия и представлена доработанная разработка автора – схема формирования системы безопасности инновационного потенциала в контексте активизации эмерджентных свойств промышленного предприятия. Подчеркнуто, что в условиях антикризисной защиты факторы влияния на активизацию эмерджентных свойств обратно пропорциональны составляющим системы экономической безопасности и инновационного потенциала промышленного предприятия, поэтому целесообразно рассматривать их в разрезе мотиваторов и демотиваторов, так как они являются сигналами возникновения «эмерджентов» и «результатов» с различными полюсами определенности. В статье представлены факторы влияния на активизацию эмерджентных свойств и составляющие системы безопасности инновационного потенциала предприятия. Систематизация факторов влияния дала возможность представить поведенческие аспекты экономического субъекта (промышленного предприятия) в эмерджентные экономике, которые рассмотрены по двум векторам: рациональности и иррациональности. Результативностью дуального аттрактора (множества точек, результатов) при активизации эмерджентных свойств определены инновационное развитие или банкротство и ликвидация промышленного предприятия. Подчеркнуто, что недостаточность финансирования инновационных процессов побуждает менять парадигму и возникают новые качества системы для целей бесперебойного функционирования с учетом принятия рациональных и иррациональных управленческих решений.

Ключевые слова: инновационный потенциал, эмерджентные свойства, экономическая безопасность, поведенческая экономика, рациональность, иррациональность.

JEL Classification: L10; L29; L69; M29; O29.

INNOVATIVE POTENTIAL AND ACTIVATION OF EMERGENT PROPERTIES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT

Viktoriya Hurochkina

D.Sc. (Economics), Associate Professor

University of the State Fiscal Service of Ukraine

31, Universytetska str., Irpin, 08201, Ukraine

e-mail: viktoriov2005@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-8869-0189

The article highlights a list of factors influencing the structural elements of the system of economic security and drivers of the activation of the emergent properties that influence the strengthening of the innovative potential of the enterprise. The system of protection of innovative potential through the lens of ensuring the economic interests of the enterprise is considered and the state of protection of scientific and productive potential is described. It is noted that new qualities of the system and technical and organizational innovations were emerging as a result of the activation of emergent characteristics. The article highlights the principles of safety of innovation potential of the industrial enterprise and presents the elaborated development of the author: a scheme for the development of a safety system of innovative potential in the context of the activation of the emancipation characteristics of an industrial enterprise. Under the conditions of anti-crisis protection, the factors influencing the activation of the emergent properties are inversely proportional to the components of the system of economic security and the innovative potential of the industrial enterprise. Therefore, it is advisable to consider in the perspective of motivators and demotivators, as they are signals of the emergence of «emergent» and «results» with different poles of certainty. The article presents the factors influencing the activation of the emergent properties and the components of the security system of the innovative potential of the enterprise. The systematization of the factors of influence made it possible to present the behavioral aspects of the economic entity (industrial enterprise) in the emergent economy, considered in two vectors: rationality and irrationality. The result of the dual attractor (multiple points, results) when the emergent properties are activated is the innovative development or bankruptcy and liquidation of the industrial enterprise. It was stressed that the lack of funding for innovative processes was leading to a paradigm shift and new system qualities were emerging for business continuity, taking into account rational and irrational management decisions.

Keywords: Innovation Potential, Emergent Properties, Economic Security, Behavioral Economy, Rationality, Irrationality.

JEL Classification: L10; L29; L69; M29; O29.

Вступ. Система активізації та драйвери механізму розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці реалізуються за умов антикризового захисту інноваційного потенціалу промислового підприємства. Система захисту інноваційного потенціалу включає дотримання економічних інтересів підприємства та характеризує стан захищеності науково-виробничого потенціалу. Під силою активізації емерджентних властивостей виникають нові якості системи та нововведення технічного і організаційного характеру. Для забезпечення даних цілей система безпеки інноваційного потенціалу промислового підприємства в емерджентній економіці має бути побудована на основі принципів креативності, часткової невизначеності з акцентом на врахування вектору управлінських рішень конкурентів, своєчасності, миттєвості, гнучкості, адаптивності, законності, інтерполятивності, інноваційної орієнтованості, стрибкоподібності. Саме тому актуальним є виявлення групи факторів впливу на активізацію емерджентних властивостей, що обернено пропорційні складовим системи економічної безпеки й інноваційного потенціалу промислового підприємства, тому доцільно розглядати їх у розрізі мотиваторів та демотиваторів, так як вони є сигналами виникнення «емерджентів» та «результантів» з різними полюсами визначеності.

Об'єктом дослідження є взаємозв'язок складових системи безпеки інноваційного потенціалу підприємства та чинників впливу на активізацію емерджентних властивостей розвитку промислових підприємств.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти формування системи безпеки інноваційного потенціалу підприємства та її вплив на механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічного базису взаємозв'язку інноваційного потенціалу та драйверів активізації емерджентних властивостей для цілей розвитку промислового підприємства та розробка схеми поведінки економічного суб'єкта (або управлінського персоналу промислового підприємства) в емерджентній економіці.

Досягнення поставленої мети зумовило необхідність постановки і вирішення таких наукових завдань:

- дослідити науково-теоретичні аспекти формування системи безпеки інноваційного потенціалу та активізації емерджентних властивостей промислового підприємства;

- розробити науково-практичний інструментарій реалізації захисту за умов активізації емерджентних властивостей;

- представити консолідовані процедури, поведінкові аспекти економічних суб'єктів та нейроекономічні чинники впливу на розвиток промислового підприємства в емерджентній економіці.

Огляд літератури. Дослідженню питань формування інноваційного потенціалу країни та промислового підприємства приділено значну увагу у наукових працях зарубіжних та українських вчених, зокрема В. М. Геєць (2015), питання активізації емерджентних властивостей для цілей розвитку промислового підприємства досліджували В. М. Войнаренко (2020), А. А. Лазебник (2019), В. П. Пантелеєв (2019). Т. Мазуріна, Ю. Матковська, К. Неопуло та Т. Рогуленко приділили значну увагу вивченню впливу амортизаційної політики на розвиток інноваційного потенціалу промислових підприємств та вважають, що одним з шляхів активізації інноваційної діяльності та її фінансування є відновлення репродуктивної функції амортизації (Mazurina, Matkovskaya, Neopulo, & Rogulenko, 2020, с. 235). Активізація емерджентних властивостей продовжує свій процес еволюції у технологіях. Основою розвитку промислового виробництва є використання принципово нових прогресивних технологій із новими споживчі властивості (побудованих на принципах активного використання екологічно чистих матеріалів, безпечних способів утилізації виробництва та людських відходів, безвідходне виробництво, енергоефективність тощо) (Плахотнік, Коренюк, Сергєєва, & Гаврилюк, 2019, с. 73). Такий процес є проявами емерджентних властивостей у продукції промислового виробництва.

А. Ілдарханова та А. Сафіуллін акцентують увагу на актуальності розробки збалансованої послідовності впровадження інноваційного проєкту конструкторсько-технологічної підготовки виробництва за умов обмеженого таймінгу та з урахуванням особливостей підприємств приладобудівної галузі, техніко-економічного обґрунтування та визначення цільових показників ефективності проєкту, з подальшим моніторингом кожного етапу проєкту за фактом досягнення цільових показників проєкту; проєктно-технологічного вивчення виробу; підготовки виробництва, створення та випробування дослідного зразка (експериментальної партії) (Ildarkhanova & Safiullin, 2017, с. 2146). Вони пропонують для цілей посилення інноваційної активності впроваджувати управлінські нові підходи, що є проявами емерджентних властивостей в організації виробництва продукції промисловості. Теж саме наводять інші автори (Kozlov, Teslya, & Zhang, 2017, с. 131) і виділяють головний драйвер інноваційної активності через міру креативності та інноваційного потенціалу особистості та людських

ресурсів на прикладі сфери охорони здоров'я (Patterson & Zibarras, 2018, с. 417). Наступні науковці виділяють важливість адаптації міжнародного досвіду та цифрових технологій, які є драйверами розвитку корпоративного підприємництва, саме вони зміцнюють інноваційний потенціал підприємства, воно стає більш потужним і продуктивним, але одночасно нівелює зв'язок між підприємницькими процесами та результатами інновацій (Arvidsson & Mønsted, 2018; Korolev, Sekerin, Bank, Gorokhova, & Arutyunyan, 2017; Wang & Vergne, 2017). О. Шкарупа, О. Карінцева та І. Шкарупа розкривають основні питання інноваційного потенціалу екологічної модернізації для зеленого економічного зростання (Shkarupa, Karintseva, & Shkarupa, 2016), тобто еко-інноваційний напрямок розвитку.

Методологія дослідження. Спираючись на наведений теоретико-методологічний базис та інформаційно-інструментарне забезпечення у статті побудовано схему формування системи безпеки інноваційного потенціалу й активізації емерджентних властивостей промислового підприємства та другу, – схему поведінки економічного суб'єкта (промислове підприємство) в емерджентній економіці. На думку авторки, дане інформаційно-інструментарне забезпечення має спиратись не лише на теоретико-методологічний базис формування інноваційного потенціалу в контексті емерджентної економіки, а ще на його управлінський інструментарій та новітні фінансові та інтеграційні механізми розвитку промислових підприємств з урахуванням прийняття раціональних та ірраціональних управлінських рішень.

Основні результати. Інтенсифікація інноваційного процесу та процесів залучення інвестиції в пріоритетні сектори та програми розвитку має важливе значення для соціально-економічного розвитку країни та регіонів.

Сучасні умови промислового розвитку і, як результат, економіка держави та регіону потребують виробничого застосування інноваційних технологій, як неодмінної умови підвищення конкурентоспроможності країни та міжгалузевих комплексів. Забезпечення впровадження інноваційних технологій у виробничі процеси є одним з основних обов'язків держави при реалізації інноваційної політики (Solokha & Kovalov, 2018, с. 235). Результатами активізації емерджентних властивостей промислового підприємства можна назвати технічні революції; зміни технологічних укладів; оновлення операційних систем та апаратного обладнання; інноваційний розвиток; широке впровадження інформатики та діджиталізація; концепції сталого розвитку; врахування впливу ризику на управління; соціальна відповідальність бізнесу; вартісно-орієнтований підхід до управління; потреба в

екологічній, соціальній та нефінансовій звітності; інтегрована звітність; явище «аудиторський» вибух; системно організований та ризикоорієнтований підходи до аудиту: внутрішній контроль та методика COSO; технології M2M тощо (Panteleev, 2019).

Закладені принципи формування системи безпеки інноваційного потенціалу та активізації емерджентних властивостей промислового підприємства є фундаментом виникнення нових якостей системи та нововведень технічного і організаційного характеру (рис. 1).

Проте прояви емерджентних властивостей у функціонуванні промислових підприємств виникають у вигляді змін фінансових механізмів щодо оновлення інвестиційних та кредитних домовленостей, хеджування й стратегування, впровадження механізму трансфертного ціноутворення (легітимно-пасивного), інклюзивного розвитку мікросистеми та інструментів бюджетування виробництва й формування стратегії розвитку, цифровізації документообігу у ланцюгу створення доданої вартості, посилення інтеграційних зв'язків та процесного підходу в управлінні.

Серед великої кількості факторів ризику спочатку доцільно виокремити основні, а потім приділити увагу структурним елементам системи захисту й драйверам емерджентних властивостей інноваційного потенціалу промислових підприємств. Фактори мікро-, макrorівня впливають на ефективність процесів інноваційного розвитку.

Емерджентні властивості задають ознаки структурним характеристикам економічної системи. За умов, коли змінюється відповідність макрофункції структури функціонування, відбувається розбалансування системи й, відповідно, активізуються емерджентні властивості. Дані зміни відбуваються під впливом мотиваторів та демомотиваторів.

Як зазначалось у попередніх працях авторки, ефект емерджентності є наслідком непередбачуваної біфуркації у динамічному середовищі з кількісними та якісними новими властивостями, що не були притаманні сумі компонентів системи в цілому, так і окремим її елементам, а особливістю змін можуть стати «емердженти» та «результанти» з різними полюсами визначеності (Гурочкіна, 2019, с. 67).

З метою забезпечення безпеки інноваційного потенціалу та економічного захисту підприємства в цілому, доцільно зосередити увагу на діях та заходах формування складових системи безпеки. Чинники впливу на активізацію емерджентних властивостей та складові системи безпеки інноваційного потенціалу, впровадження яких посилює стрибкоподібне функціонування за різними напрямками діяльності промислового підприємства в емерджентній економіці, згруповано у таблиці 1.



Рис. 1. Схема формування системи безпеки інноваційного потенціалу та активізації емерджентних властивостей промислового підприємства

Fig. 1. The scheme of formation of the security system of innovation potential and activation of emergent properties of an industrial enterprise

Джерело: автором доопрацьовано власну розробку (Гурочкіна, 2015, с. 55)

За умов антикризового захисту фактори впливу на активізацію емерджентних властивостей обернено пропорційні складовим системи економічної безпеки й інноваційного потенціалу промислового підприємства, тому доцільно їх розглядати у розрізі мотиваторів та демотиваторів, так як вони є сигналами виникнення «емерджентів» та «результантів» з різними полюсами визначеності. Наведені класифікації чинників впливу та складові системи захисту інноваційного потенціалу

промислового підприємства можна адаптувати на будь-якому підприємстві в тій чи іншій мірі, адже вони носять загальний характер. Способом розвитку підприємства є активізація емерджентних властивостей, що сприяють інноваційним перетворенням. У такому випадку змінюється макрофункція системи під впливом ризиків, що змінюють рівень економічної безпеки.

В подальшому така тенденція впливає на структуру та підприємство переходить до стану

неадитивності або емерджентності. Низький рівень безпеки спонукає економічну систему до трансформаційних змін та новацій, саме в цьому і проявляється інноваційна функція ризику. Стан захищеності визначає рівень стійкості, накопичуючи запас фінансової міцності, позитивно впливає на рівень економіч-

ної безпеки підприємства. Процеси активізації позитивних емерджентних властивостей сприяють збільшенню рівня економічної безпеки промислового підприємства та структурують інтеграційне об'єднання, а негативні емерджентні властивості носять пригнічений характер, оскільки розбалансовують структуру даного об'єднання.

Таблиця 1

Чинники впливу на активізацію емерджентних властивостей та складові системи безпеки інноваційного потенціалу підприємства
Factors influencing the activation of emergent properties and components of the security system of the innovation potential of the enterprise

Чинники впливу на активізацію емерджентних властивостей	Інструменти захисту	Дії та заходи щодо забезпечення економічної безпеки
1	2	3
Інтелектуально-кадрова складова безпеки інноваційного потенціалу (інтелектуальна власність та капітал)		
Мотиватори: науково-технічний прогрес, розвиток людського капіталу. Демотиватори: недостатнє інформаційне забезпечення інноваційної діяльності	Ліцензування та патентування товарних знаків, ноу-хау, комерційних таємниць, промислових зразків різного роду, винаходів і відкриттів, найновіші технології виробництва специфічної та стандартизованої продукції. Мотивація, стимулювання	Сприяння творчому та професійному зростанню, запобігання плинності кадрів, збільшення рівня кадрової дисципліни та компетентності
Фінансова складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: детінізація та деофшоризація економіки. Демотиватори: низький рівень фінансування НДДКР, недосконала податкова політика держави, нецільове та неефективне використання фінансових ресурсів, що спрямовані на підтримку інноваційної діяльності тощо	Хеджування ризиків, гарантії, механізми залучення та використання капіталу, фінансова та платіжна дисципліна	Посилення інвестиційної привабливості та іміджу, досягнення фінансової стійкості та платоспроможності
Матеріально-технічна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: технологічна нормальність і розвиток інноваційної інфраструктури. Демотиватори: екстенсивний розвиток напрямів інноваційної діяльності, низький рівень технічного устаткування, недосконала стимулююча політика держави	Постійно діючі договори з постачальниками, альтернативні матеріально-технічні ресурси	Досягнення матеріалозабезпечення та контроль за матеріально-технічною дисципліною (інвентаризація, графік ремонтних робіт)
Виробничо-технологічна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: технологічна нормальність та розвиток інноваційної інфраструктури, глобалізація із забезпеченням інтересів держави та регіоналізація. Демотиватори: зниження частки експорту у ВВП і збільшення рівня імпортозалежності наукомістких товарів, легка переробка сировини та лінійна модель виробництва	Комплексне управління якістю – система «Kanban», циркулярна економіка, реінжиніринг бізнес-процесів	Орієнтація на 5 та 6 технологічний уклад, запобігання промислому шпигунству, моніторинг інсайдерських проявів
Інформаційна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: інформаційна обізнаність та прозорість. Демотиватори: недостатнє інформаційне забезпечення інноваційної діяльності, зростання ризиків інноваційної діяльності, спекуляція інформаційними потоками	PR-менеджмент, ЗМІ, сучасні професійні видання	Першочерговий доступ до інформації, постійний моніторинг інформаційних ресурсів, захист комерційної таємниці

1	2	3
Маркетингова складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: збільшення частки ринку, виникнення нового ринку. Демотиватори: відсутність регуляторів впливу на ринок	Спостереження, опитування, фокус-група, таргетинг, окремі складові маркетингових комунікацій (пропаганда, реклама)	Дослідження ринку, визначення цільової аудиторії, впровадження гнучкої цінової та збутової політики
Інтерфейсна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: перехід у цифровий простір. Демотиватори: низький рівень кібер-безпеки інноваційного продукту	Ідентифікація, аутентифікація, авторизація	Створення внутрішньої мережі, виведення індивідуального сервера, встановлення фільтрів та сфер, антивірусних програм
Науково-дослідна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: діяльність наукових установ, спрямована на інноваційні результати. Демотиватори: низький рівень реалізованої інноваційної продукції підприємств промисловості	Рукописи дисертацій, звіти з НДР, наукові статті, тези	Публікації у фахових виданнях, що внесені до наукометричних баз даних, таких як Scopus, Web of Science, Index Copernicus та ін.
Управлінська складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: участь у міжнародних організаціях, об'єднаннях та спілках. Демотиватори: зростання ризиків інноваційної діяльності	Лоббі, бенчмаркінг, стратегія блакитного океану	GR-менеджмент, незалежна експертиза професійного, лідерського та особистісного потенціалу ТОП-менеджменту, створення служби безпеки підприємства, моніторинг роботи персоналу
Культурно-корпоративна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: корпоративна соціальна відповідальність. Демотиватори: низький рівень соціальної довіри	Соціальний пакет, популяризація іміджу підприємств, профспілки та спілки ветеранів праці	Історія, традиції, трудова етика та корпоративна соціальна відповідальність
Екологічна складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: екологічна відповідальність. Демотиватори: низький рівень екологізації виробництва	Екологічно чистий продукт, екологічний аудит, посилення безпеки праці та реалізації продукції, система вторинної переробки та циркулярна економіка	Популяризація біо та еко технології, ощадливе ресурсоспоживання, екологічна відповідальність
Енергетична складова безпеки інноваційного потенціалу		
Мотиватори: енергетична незалежність Демотиватори: низький рівень енергетичної ресурсозабезпеченості	Зелена енергетика, енергетичний аудит, відновлювальні енергетичні ресурси, система енергозбереження та енергозаощадження	Популяризація відновлювальної енергетики, ощадливе енергоспоживання, енергетична відповідальність

Джерело: удосконалено авторкою (Гурочкіна, 2015, с. 56)

Промислові підприємства мають багатоваріантний сценарій розвитку, відповідно і різні результати. Перший, оптимістичний – стабільний високий рівень економічної безпеки та інноваційного потенціалу, що сприяє інноваційному розвитку. Другий, песимістичний (агресивний шлях), пов'язаний з провадженням ірраціональних управлінських рішень, які можуть привести до банкрутства та ліквідації. Розвиток подій є результатом поведінки та дій, тому для досягнення інноваційного розвитку та стрімкого прориву на початковій стадії антикризового управління підприємством переважає низький рівень економічної безпеки, при якому можуть акти-

візуватись емерджентні (неадитивні) властивості промислового підприємства. Надалі домінує технологічна відповідність (або досягнення технологічної «норми» для реалізації господарських функцій і технічного рівня для забезпечення підприємства сучасним вимогам суспільства та підприємництва в цілому).

Для дослідження ірраціональних управлінських рішень, розглядають поведінкові аспекти економічних суб'єктів та нейроекономічні чинники. На рис. 2 представлено схему поведінки економічного суб'єкта (промислового підприємства) в емерджентній економіці. Економічні ризики, фінансова нестабільність, імпортозалежність та відсутність сировинної

бази активізують інноваційну функцію економічної безпеки промислового підприємства. Поведінка економічного суб'єкта (промислового підприємства) в емерджентній економіці розглядається за двома векторами: раціональністю та ірраціональністю. Результативністю дуального атрактора (множини точок, результатів) при активізації емерджентних властивостей є інноваційний розвиток або банкрутство і ліквідація промислового підприємства.

За «парадоксом Алле» промислове підприємство, прямуючи до емерджентних ефектів фінансової корисності, виходить в «тінь», нівелюючи податкову прозорість та систему моніторингу податкових ризиків – така поведінка вважається ірраціональною. Інформаційна прозорість, інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інвестиційний імідж, гарантії, управлінські здібності, корпоративна соціальна відповідальність – все це важливі елементи ефективного механізму збереження та захисту інноваційного потенціалу промислового підприємства за раціональною складовою. Креативність, інновації,

нестандартне мислення, стратегія «блакитного океану» (наприклад, стартапи), новітні «soft skills» індивідуума «м'які навички» – важливі елементи активізації емерджентних властивостей для досягнення інноваційного розвитку промислового підприємства.

Вирішення питання взаємодії технологій, економічного зростання і соціального прогресу відбивається на формуванні рішень щодо перспективних технологічних й економічних ідей. Такі ідеї створюють механізми взаємодії та сприяють емерджентному розвитку промислових підприємств (Гурочкіна & Кравченко, 2019, с. 161-162). Поєднання змішаних елементів та математичних атрибутів в економіко-математичних моделях заклало основи для формування поведінкової економіки, яка орієнтована на психологічний аналіз процесу прийняття рішень людиною та їхній вплив на розвиток подій в економічній системі (Voynarenko, Varnalii, Hurochkina, Menchynska, Lazebnyk, Nykytchenko, & Kravchenko, 2019; Voynarenko, Dykha, Lazebnyk, Hurochkina, Kovalenko, & Menchynska, 2020).



Рис. 2. Схема поведінки економічного суб'єкта (промислове підприємство) та її результати в емерджентній економіці (Гурочкіна, 2020, с. 44)

Fig. 2. The scheme of behavior of the economic entity (industrial enterprise) and its results in the emergent economy (Гурочкіна, 2020, с. 44)

Успішний інноваційний розвиток впродовж реалізації інновацій неможливий без орієнтури дій на підтримку економічної безпеки інноваційних процесів (інноваційної безпеки) промислового підприємства. Недостатність фінансування інноваційних проце-

сів змушує змінювати парадигму й у результаті виникають нові якості системи щодо каналів фінансування для її безперерйного функціонування. У кінцевому підсумку змінюються фінансові механізми розвитку інноваційної діяльності підприємств, тому сис-

тема прийняття раціональних та ірраціональних рішень є доленосною. За умов нестабільності середовища на первинному етапі при відсутності ефективного механізму економічної безпеки можуть посилюватись інноваційні можливості промислового підприємства, проте на подальших етапах, інновації потребують формування системи захисту. Вирішення проблем упередження блокування інноваційного розвитку підприємства пов'язано з фінансовою підтримкою наукових і дослідних установ з боку держави, сильною базою інституцій, що контролюють раціональне використання інноваційного потенціалу промислових підприємств.

Висновки. Отже, зміни макрофункції відбуваються при активізації позитивних емерджентних властивостей системи під впливом економічних ризиків, що впливає на структурну міцність підприємства. Низький рівень економічної безпеки спонукає економічну систему до трансформаційних змін та

новацій, саме в цьому і проявляється інноваційна функція ризику. На подальших етапах функціонування промислового підприємства високий рівень економічної безпеки носить пригнічений характер впливу, так як послаблює активізаційну функцію та стабілізує діяльність промислового підприємства.

Представлені декомпозиційні схеми формування системи безпеки інноваційного потенціалу й активізації емерджентних властивостей та схеми поведінки економічного суб'єкта (або керівників промислового підприємства) в умовах функціонування у середовищі емерджентної економіки спонукає змінювати парадигму і в результаті виникають нові якості системи для цілей безперебійного функціонування з урахуванням прийняття раціональних та ірраціональних управлінських рішень, водночас, зазначені якості базуються на новітніх фінансових та інтеграційних механізмах розвитку промислових підприємств.

Література

1. Геєць В. М. Інноваційна Україна – 2020: основні положення Національної доповіді (стенограма наукової доповіді на засіданні Президії НАН України 13 травня 2015 р.). *Вісник Національної академії наук України*. 2015. № 7. С. 14–22.
2. Mazurina T. Y., Matkovskaya Y. S., Neopulo K. L., Rogulenko T. M. Studying the impact of the depreciation policy on the development of innovation potential of industrial enterprises. *Entrepreneurship and Sustainability*. 2020. Issues 7(3). P. 1513–1526. DOI: [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3\(6\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3(6)).
3. Plakhotnik O. O., Korenyuk I. P., Serhieieva V. N., Gavryluk J. G. Methodical Approach to Activation of Technical and Technological Component of Enterprise Innovation in the Conditions of Digital Transformation of Socio-Economic Systems. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2019. Vol. 8, Issue 3C. P. 73–80. DOI: <https://doi.org/10.35940/ijrte.c1013.1183c19>.
4. Ildarkhanova A. K., Safiullin A. R. The development of the innovative component in the project design and technological preparation of production in instrument engineering. *Turkish online journal of design art and communication*. 2017. Vol. 7. P. 1795–1803.
5. Kozlov A. V., Teslya A. B., Zhang X. Principles of assessment and management approaches to innovation potential of coal industry enterprises. *Journal of Mining Institute*. 2017. Vol. 223. P. 131. DOI: <https://doi.org/10.18454/pmi.2017.1.131>.
6. Patterson F., Zibarras L. D. Selecting for creativity and innovation potential: implications for practice in healthcare education. *Advances in Health Sciences Education*. 2017. Vol. 22. P. 417–428. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10459-016-9731-4>.
7. Arvidsson V., Mønsted T. Generating innovation potential: How digital entrepreneurs conceal, sequence, anchor, and propagate new technology. *Journal of Strategic Information Systems*. 2018. Vol. 27(4). P. 369–383. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.isis.2018.10.001>.
8. Korolev V. I., Sekerin V. D., Bank S. V., Gorokhova A. E., Arutyunyan Y. I. Innovation potential of small-scale business: International experience. *Espacios*. 2017. Vol. 38, No. 49. URL: <https://www.revistaespacios.com/a17v38n49/a17v38n49p01.pdf> (дата звернення: 27.11.2020).
9. Wang S., Vergne J. P. Buzz Factor or Innovation Potential: What explains cryptocurrencies' returns? *PLoS ONE*. 2017. Vol. 12(1). DOI: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0169556>.
10. Shkarupa O. V., Karintseva O. I., Shkarupa I. S. Innovation potential of ecological modernization for green growth of economics: A case study. *International Journal of Ecology and Development*. 2016. Vol. 31, Issue 1. P. 73–82.
11. Solokha D., Kovalov M. The research of methodological ways for increasing the efficiency of use of the innovative potential of regional social and economic systems. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. No. 2. P. 235–244. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-235-244>.
12. Pantelev V. P. Driver of internal audit in the implementation of the emergence of a group of enterprises. Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph / Yu. Pasichnyk and etc. : [Ed. by Doctor of Economic Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]: Collective monograph. Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2019. 737 p. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/3675/1/3881_IR.pdf (дата звернення: 10.11.2020).
13. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 5 (21). С. 51–57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (дата звернення: 10.11.2020).
14. Гурочкіна В. В. Емерджентність – феномен складних економічних систем. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2019. № 6. С. 63–71. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2019-276-6-63-71>.
15. Гурочкіна В. В. Механізми розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2020. 336 с.
16. Гурочкіна В. В., Кравченко Л. В. Принципи та закономірності розвитку промислових підприємств в емерджентній економіці. *Інфраструктура ринку*. 2020. Вип. 42. С. 157–163. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-27>.
17. Lazebnyk L., Nykytchenko N., Hurochkina V., Kravchenko L. Modeling of Functional Dependence Emergent Qualities of Economic Systems. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of

Economic Systems Management (SMTESM 2019). (Khmelnitskyi, Ukraine, September, 2019). Atlantis Press. Volume 95. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.48>.

18. Voynarenko M., Dykha M., Hurochkina V., Menchynska O. Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. *Espacios*. 2020. Vol. 41(12). URL: <http://revistaespacios.com/a20v41n12/a20v41n11p17.pdf>. (дата звернення: 10.11.2020).

19. Voynarenko M., Varnalii Z., Hurochkina V., Menchynska O. Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. *6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), Advances in Economics, Business and Management Research*. 2019. Vol. 95. P. 161–166. DOI: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>.

20. Voynarenko M., Lazebnyk L., Hurochkina V., Kovalenko O., Menchynska O. Modeling Emergence Properties of Economic System. 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT). Deggendorf, Germany, 2020. P. 607–612. DOI: <https://doi.org/10.1109/ACIT49673.2020.9208954>.

References

1. Heets, V. M. (2015). Innovative Ukraine - 2020: main provisions of the National Report (transcript of the scientific report at the meeting of the Presidium of the NAS of Ukraine on May 13, 2015). *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 7, 14–22. (in Ukrainian)

2. Mazurina, T. Y., Matkovskaya, Y. S., Neopulo, K. L., & Rogulenko, T. M. (2020). Studying the impact of the depreciation policy on the development of innovation potential of industrial enterprises. *Entrepreneurship and Sustainability*, 7(3), 1513–1526. doi: [https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3\(6\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2020.7.3(6)).

3. Plakhotnik O. O., Korenyuk I. P., Serhieieva V. N., & Gavryluk J. G. (2019). Methodical Approach to Activation of Technical and Technological Component of Enterprise Innovation in the Conditions of Digital Transformation of Socio-Economic Systems. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(3C), 73–80. doi: <https://doi.org/10.35940/ijrte.c1013.1183c19>.

4. Ildarkhanova, A. K., & Safiullin, A. R. (2017). The development of the innovative component in the project design and technological preparation of production in instrument engineering. *Turkish online journal of design art and communication*, 7, 1795–1803.

5. Kozlov, A. V., Teslya, A. B., & Zhang, X. (2017). Principles of assessment and management approaches to innovation potential of coal industry enterprises. *Journal of Mining Institute*, 223, 131–138. doi: <https://doi.org/10.18454/pmi.2017.1.131>.

6. Patterson, F., & Zibarras, L. D. (2017). Selecting for creativity and innovation potential: implications for practice in healthcare education. *Advances in Health Sciences Education*, 22(2), 417–428. doi: <https://doi.org/10.1007/s10459-016-9731-4>.

7. Arvidsson, V., & Mønsted, T. (2018). Generating innovation potential: How digital entrepreneurs conceal, sequence, anchor, and propagate new technology. *Journal of Strategic Information Systems*, 27(4), 369–383. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jsis.2018.10.001>.

8. Korolev, V. I., Sekerin, V. D., Bank, S. V., Gorokhova, A. E., & Arutyunyan, Y. I. (2017). Innovation potential of small-scale business: International experience. *Espacios*, 38(49). Retrieved from <https://www.revistaespacios.com/a17v38n49/a17v38n49p01.pdf>.

9. Wang, S., & Vergne, J. P. (2017). Buzz Factor or Innovation Potential: What explains cryptocurrencies' returns? *PLoS ONE*, 12(1). doi: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0169556>.

10. Shkarupa, O. V., Karintseva, O. I., & Shkarupa, I. S. (2016). Innovation potential of ecological modernization for green growth of economics: A case study. *International Journal of Ecology and Development*, 31(1), 73–82.

11. Solokha, D., & Kovalova, M. (2018). The research of methodological ways for increasing the efficiency of use of the innovative potential of regional social and economic systems. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(2), 235–244. doi: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-2-235-244>.

12. Pantelev, V. P. (2019). Driver of internal audit in the implementation of the emergence of a group of enterprises. Emergence of public development: financial and legal aspects: monograph: *Collective monograph. Agenda Publishing House*, Coventry, United Kingdom. Retrieved from http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/3675/1/3881_IR.pdf.

13. Hurochkina, V. V. (2015). Innovative potential of the enterprise: essence and system of protection. *Economy: the realities of time*, 5(21), 51–57. Retrieved from <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>. (in Ukrainian)

14. Hurochkina, V. V. (2019). Emergence – a phenomenon of complex economic systems. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 6, 63–71. doi: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2019-276-6-63-71>. (in Ukrainian)

15. Hurochkina, V. V. (2020). Mechanisms of industrial enterprises development in emergent economy: monograph. Khmelnytsky: *KhNU*. (in Ukrainian)

16. Hurochkina, V. V., & Kravchenko, L. V. (2020). Principles and patterns of development of industrial enterprises in the emergent economy. *Market Infrastructure*, 42, 157–163. doi: <https://doi.org/10.32843/infrastruct42-27>. (in Ukrainian)

17. Lazebnyk, L., Nykytchenko, N., Hurochkina, V., & Kravchenko, L. (2019). Modeling of Functional Dependence Emergent Qualities of Economic Systems. Proceedings of the 6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM). (Khmelnitskyi, Ukraine, September, 2019). Atlantis Press. doi: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.48>.

18. Voynarenko, M., Dykha, M., Hurochkina, V., & Menchynska, O. (2020). Modeling the influence of economic factors on the management of business processes of cluster association enterprises. *Espacios*, 41(12). Retrieved from <http://revistaespacios.com/a20v41n12/a20v41n11p17.pdf>.

19. Voynarenko, M., Varnalii, Z., Hurochkina, V., & Menchynska, O., (2019). Estimation of Innovative Business Processes of the Enterprises in Conditions of Emergence Economics. *6th International Conference on Strategies, Models and Technologies of Economic Systems Management (SMTESM 2019), Advances in Economics, Business and Management Research* (pp. 161–166). doi: <https://doi.org/10.2991/smtesm-19.2019.32>.

20. Voynarenko, M., Lazebnyk, L., Hurochkina, V., Kovalenko, O., & Menchynska, O. (2020). Modeling Emergence Properties of Economic System. 10th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT) (pp. 607–612). doi: <https://doi.org/10.1109/ACIT49673.2020.9208954>.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2020 р.

Стаття прийнята 09.12.2020 р.

АКТИВІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ПРОЦЕСІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ, ЗАСНОВАНОЇ НА ЗНАННЯХ

Островська Галина Йосипівна
кандидат економічних наук, доцент
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна
e-mail: h.ostrowska@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9318-2258

Стаття присвячена питанню активізації інтелектуального потенціалу підприємства та інтенсифікації процесів інтелектуальної власності в умовах економіки, заснованої на знаннях. Досліджено закордонний досвід у сфері масштабування ринку інтелектуальної власності, висвітлено стан і тенденції його розвитку. Обґрунтовано виклики для України в контексті комерціалізації інтелектуальних прав. Виокремлено важливі напрями трансформації сфери інтелектуальної власності як основного інструменту науково-технологічного та творчого розвитку загалом. Висвітлено інституціональне регулювання процесів ефективного використання інтелектуального потенціалу та комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності в умовах економіки, заснованої на знаннях. На основі дослідження правових, фінансових та організаційних інститутів, які стимулюють розвиток інтелектуально-інноваційних технологій, узагальнено ключові тенденції економіки, заснованої на знаннях, в контексті парадигми капіталізації інтелектуальної власності на підґрунті інституціонального підходу: прискорення трансформації інтелектуальних ресурсів в інтелектуальний капітал; відповідність винагороди, одержуваної фахівцем, оплаті знань; зрощування інтелектуального капіталу з фінансовим. Доведено, що вплив інститутів в українській економіці призводить до інших тенденцій: диспропорції між сферами формування інтелектуальних ресурсів та інтелектуального капіталу; уповільнення процесів використання інтелектуального капіталу інституційними умовами. Запропоновано основні напрями розвитку сфери інтелектуальної власності у взаємозв'язку з процесом інноваційного розвитку економіки, заснованої на знаннях. Розроблено комплекс заходів щодо подальшого розвитку інтелектуального потенціалу та масштабування ринку інтелектуальної власності на теренах України, що забезпечить зрівноваженість за якістю або такі, що перевершують кращі світові практики, умови для інтелектуальної творчості.

Ключові слова: соціально-економічний розвиток, інноваційна діяльність, інтелектуальний потенціал, захист прав інтелектуальної власності, капіталізація інтелектуальної діяльності.

JEL Classification: D23; O15; O34; P14.

АКТИВИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ИНТЕНСИФИКАЦИЯ ПРОЦЕССА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Островская Галина Иосифовна
кандидат экономических наук, доцент
Тернопольский национальный технический университет
имени Ивана Пулюя
ул. Руська, 56, Тернополь, 46001, Украина
e-mail: h.ostrowska@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9318-2258

Статья посвящена вопросу активизации интеллектуального потенциала предприятия и интенсификации процессов интеллектуальной собственности в условиях экономики, основанной на знаниях. Исследован зарубежный опыт в сфере масштабирования рынка интеллектуальной собственности, освещены состояние и тенденции его развития. Обоснованы вызовы для Украины в контексте комерциализации интеллектуальных прав. Выделены важные направления

трансформации сферы интеллектуальной собственности как основного инструмента научно-технологического и творческого развития в целом. Освещено институциональное регулирование процессов эффективного использования интеллектуального потенциала и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в условиях экономики, основанной на знаниях. На основе исследования правовых, финансовых и организационных институтов, стимулирующих развитие интеллектуально-инновационных технологий, обобщены ключевые тенденции в экономике, основанной на знаниях, в контексте парадигмы капитализации интеллектуальной собственности на почве институционального подхода: ускорение трансформации интеллектуальных ресурсов в интеллектуальный капитал; соответствие вознаграждения, получаемого специалистом, оплате знаний; сращивание интеллектуального капитала с финансовым. Доказано, что влияние институтов в украинской экономике приводит к другим тенденциям: диспропорции между сферами формирования интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала; замедлению процессов интеллектуального капитала институциональными условиями. Предложены основные направления развития сферы интеллектуальной собственности во взаимосвязи с процессом инновационного развития экономики, основанной на знаниях. Разработан комплекс мер по дальнейшему развитию интеллектуального потенциала и увеличению рынка интеллектуальной собственности в Украине, что обеспечит сопоставимые по качеству или такие, которые превосходят лучшие мировые практики, условия для интеллектуального творчества.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, инновационная деятельность, интеллектуальный потенциал, защита прав интеллектуальной собственности, капитализация интеллектуальной деятельности.

JEL Classification: D23; O15; O34; P14.

INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE ACTIVATING AND INTELLECTUAL PROPERTY PROCESSES IN THE INTENSIFICATION OF KNOWLEDGE- BASED ECONOMY

Halyna Ostrovska

Ph.D (Economics), Associate Professor

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

56, Ruska str., Ternopil, 46001, Ukraine

e-mail: h.ostrovska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-9318-2258

This article addresses the issue of activating the intellectual potential of the enterprise and intensification of intellectual property processes in a knowledge-based economy. The article focuses on foreign experience in the field of scaling the intellectual property market and the state and tendencies of its development. Challenges for Ukraine in the context of commercialization of intellectual property rights are substantiated. The sphere of intellectual property as the main tool of scientific-technological important transformation directions and creative development in general are singled out. The institutional regulation of intellectual potential and commercialization of the intellectual activity in a knowledge-based economy results processes effective use is highlighted. Based on the study of legal, financial and organizational institutions that stimulate the development of intellectual and innovative technologies, the knowledge-based economy key trends are summarized in the context of intellectual property based on institutional approach capitalization paradigm: accelerating the intellectual resources transformation into intellectual capital; correspondence of the remuneration received by the specialist to payment of knowledge; merging intellectual capital with financial. It is proved that the influence of institutions in the Ukrainian economy leads to a disproportion between the intellectual resources formation spheres and intellectual capital; the intellectual capital use by institutional conditions processes slowing down. The main directions of intellectual property sphere development in connection with the process of knowledge-based economy innovative development are offered. A set of measures has been developed for further development of intellectual potential and intellectual property market scaling in Ukraine, which will provide comparable in quality or superior to world best practices conditions for intellectual creativity.

Keywords: Socio-economic Development, Innovative Activity, Intellectual Potential, Protection of Intellectual Property Rights, Capitalization of Intellectual Activity.

JEL Classification: D23; O15; O34; P14.

Вступ. Кінець ХХ-го – початок ХХІ-го ст. ознаменувався соціально-економічними трансформаціями в житті суспільства. За цих умов процеси експонентно зростаючої інформатизації, бурхливий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, стирання меж між різними бізнес-середовищами стають визначальними у сфері стратегічних пріоритетів сучасних підприємств. Необхідність реагування суб'єктів господарювання на зазначені зміни обумовлює актуалізацію наукових досліджень у напрямі визначення джерел стійких конкурентних переваг та механізмів ефективного використання інтелектуального потенціалу. При цьому важливим стратегічним завданням сучасного промислового підприємства стає вибір інноваційного шляху розвитку, що тісно пов'язаний із модернізацією виробництва, реалізацією принципу клієнтоорієнтованості та дотриманням знаннєво-орієнтованого підходу при виборі бізнес-моделі, що не порушує природного базису виробництва. Це означає трансформацію «індустріального підприємства» в «інтелегентне підприємство», функціонування якого базується на знаннях і креативності персоналу (Собко, 2016).

Національною метою для України ХХІ ст. має стати розбудова економіки, заснованої на знаннях, в основу парадигми якої закладена нова якість знання, технології його інтеграції та капіталізації, а також підвищена відповідальність особистості перед соціумом, майбутніми поколіннями та навколишнім природним середовищем за наслідки власної бізнес-діяльності. Ядром економіки, заснованої на знаннях, є інститут інтелектуальної власності – нові результати інтелектуальної, творчої діяльності, забезпечення їх правової охорони на зовнішніх ринках передують матеріальному руху товарів і послуг. Від того, які результати інтелектуальної діяльності, залучені в економічний та цивільний обіг, яка швидкість обігу та їхня цінність, безпосередньо залежить динаміка зростання внутрішнього валового продукту та глобальних індексів конкурентоспроможності національної економіки. За цих умов подолання «розриву» між отриманням деякого позитивного результату інтелектуальної діяльності та його комерційним використанням є надскладним завданням, що вимагає адекватного оцінювання перспектив комерційного використання об'єкта інтелектуальної діяльності і прав на нього з урахуванням зарубіжного досвіду, накопиченого в цій сфері. Разом з цим варто враховувати суттєві відмінності, зумовлені як особливостями національної культури кожної країни, так і усталеною століттями їх правовою культурою. Таким чином, процес комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності характеризується, по-

перше: специфікою інноваційних технологій, по-друге, своїм складним змістом, по-третє, участю різного роду суб'єктів; по-четверте, унікальністю кожного об'єкта та угоди інтелектуальної власності, ринку аналогів не існує; і, по-п'яте, залученням венчурного інвестора для високо ризикового проекту.

Метою дослідження є поглиблення теоретичного і прикладного підґрунтя та розроблення рекомендацій в контексті активізації інтелектуального потенціалу підприємства та інтексифікації процесів у сфері інтелектуальної власності.

Огляд літератури. Наукові ідеї таких вітчизняних науковців, як В. Геєць та А. Гриценко, Г. Пилипенко та Н. Федорова, Б. Патон, Н. Брюховецька та І. Булеєв, О. Бутнік-Сіверський, Б. Андрушків, О. Кузьмін та Л. Ліпич, О. Собко, А. Наливайко та О. Гребешкова, С. Ілляшенко, Й. Ситник, Г. Андрущук, Ю. Капіца та інших спрямовані на ґрунтовні дослідження проблематики, пов'язаної з теоретико-методологічними та прикладними засадами управління інтелектуальним потенціалом та капіталізацією майнових прав інтелектуальної власності суб'єктів господарювання. Активного вивчення набули соціально-класові трансформації і формування нової якості освіти, науки та інновацій як складові реконструктивного розвитку економіки України (Геєць, Гриценко та ін., 2019; Патон, 2019; Пилипенко та ін., 2020). Н. Брюховецькою та І. Булеєвим висвітлюються ресурси і механізми інноваційного розвитку промислових підприємств України. О. Бутнік-Сіверським (2017) досліджуються аспекти формування неоекономіки в сфері інтелектуальної власності з позиції процесів інтенсифікації. Б. Андрушківим (2017) узагальнюються напрями ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємства, як засобу входження його у європейський економічний простір. О. Кузьміном та Л. Ліпич (2014) розглядаються методологічні аспекти концепції управління інтелектуальним потенціалом, як інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємства, О. Собко концентрує свою увагу на використанні інтелектуального капіталу і креативності підприємства. А. Наливайком та О. Гребешковою (2014), С. Ілляшенко (2018) досліджується сучасна парадигма менеджменту знань. Й. Ситником (2017) конкретизується напрям актуалізації персоналу. Г. Андрущуком досліджується інтелектуальна власність у наукоємних виробництвах і оборонній сфері в системі національної безпеки. Однак звернемо увагу на обмеженість наукових публікацій щодо процесу імплементації норм європейського законодавства до національного у сфері інтелектуальної власності. Суттєвий внесок у цьому напрямі належить творчим колективам

під керівництвом Ю. Капіци, а також науковим дослідженням, що виконуються в рамках діяльності НДІ інтелектуальної власності НАПрН України. В умовах поглиблення міжнародної економічної інтеграції України, актуальними є подальші розробки за спрямуванням ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємства, інтенсифікації процесів інтелектуальної власності та вдосконалення процедур і способів її захисту.

Методологія дослідження. Методологія дослідження побудована на основі синтезу загальної теорії систем, теорій економічного розвитку, економічного аналізу та інноватики. Такий підхід дає змогу більш повно розкрити економічні процеси, які відбуваються у вітчизняній економіці, її промисловості та суб'єктах господарської діяльності в умовах зміни парадигми та векторів розвитку.

Для досягнення поставленої мети використовуються такі методи дослідження, як: метод наукової абстракції, діалектичний метод, а також методи аналізу та синтезу.

Основні результати. Викликом для України в контексті комерціалізації інтелектуальних прав є низька частка нематеріальних активів у складі сукупних активів підприємств. Світовий досвід та тенденції розвитку фінансового ринку свідчать про те, що вартість нематеріальних активів у загальній вартості бізнесу становить від 40 % до 90 %. Варто зазначити, що вартість нематеріальних активів вітчизняних підприємств складає від 2 % до 5 %, тоді як, за досконалою оцінкою, може становити від 15 % до 20 % (Ostrovska et al., 2020). Цю ситуацію практики пояснюють тим, що українська економіка все ще перебуває на індустріальному етапі розвитку й

у структурі доданої вартості переважають продукти з низьким рівнем переробки (сировина і напівфабрикати). Зростання нематеріальних активів підприємств можливе за рахунок активного залучення в цивільний і економічний обіг підприємствами технологічних рішень, забезпечених правовою охороною, і їх справедливої оцінки. На жаль, цьому перешкоджає чинний режим оподаткування. На противагу цьому у світі діють понад 4 млн патентів, щороку подається понад 700 тис. заявок на патентування, міжнародний ринок ліцензій оцінюється експертами у 73 млрд дол. США щорічно. Обсяг світової торгівлі ліцензіями на об'єкти інтелектуальної власності збільшується щорічно на 12 % (The World Economic Forum, n.d.). За оцінками експертів Всесвітньої організації інтелектуальної власності підтверджено таке: незважаючи на те, що нові економіки активно застосовують систему патентування, використання вказаної системи сконцентроване на 5 % відомств (відомства США, Японії, Китаю, Республіки Корея і Європейське патентне відомство), на які припадає 75 % патентних заявок і 74 % патентів, виданих у всьому світі (The World Intellectual Property Organization, 2018).

В рекомендаціях парламентських слухань «Збалансований розвиток людського капіталу в Україні: завдання освіти та науки» констатується, що в економіці України склалися вкрай несприятливі умови для винахідницької діяльності та використання винаходів. Винахідництво та раціоналізаторство втратили характер масового руху, що ускладнює розбудову економіки на інноваційній основі (табл. 1).

Таблиця 1

Надходження заявок на об'єкти промислової власності, од.
Industrial property objects applications receipts, units

Об'єкти промислової власності	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Винаходи	4 814	4 497	4 093	4 049	3 968
Корисні моделі	9 384	8 618	9 559	9 112	9 120
Промислові зразки	2 664	2 080	2 302	2 480	3 042
Знаки для товарів і послуг за національною процедурою	27 280	32 621	35 605	37 817	38 651
Знаки для товарів і послуг за Мадридською системою	18 796	24 652	29 600	30 183	30 899
Топографії ІМС	8 484	7 969	6 005	7 634	7 752
Топографії ІМС	1	–	–	–	–
Кваліфіковані зазначення походження товарів	3	3	–	4	3

Примітка. Дані за попередні роки уточнені.

Джерело: розраховано автором на основі річного звіту державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» (Український інститут інтелектуальної власності, 2019)

Проаналізувавши дані, можна констатувати суттєві викривлення у винахідницькій діяльності. Кількість заявок на корисні моделі

у 2-3 рази перевищує кількість заявок на винаходи (табл. 1), а кількість виданих патентів на корисні моделі у 2-3 рази перевищує кількість виданих патентів на винаходи (табл. 2).

Реєстрація об'єктів промислової власності, од.
Registration of industrial property objects, units

Об'єкти промислової власності	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Винаходи					
Кількість патентів:	3 319	3 014	2 813	2 590	2 469
національні заявники	1 702	1 516	1 277	1 224	1 203
іноземні заявники	1 617	1 498	1 536	1 366	1 266
Корисні моделі					
Всього патентів:	9 196	8 153	9 044	9 442	8 620
національні заявники	9 015	8 035	8 931	9 365	8 471
іноземні заявники	181	118	113	77	149
Промислові зразки					
Всього патентів, з них	2 464	2 521	2 469	2 390	2 297
національні заявники	1 780	1 957	2 134	2 113	2 077
іноземні заявники	684	564	335	277	220
Знаки для товарів і послуг					
Всього свідоцтв:	14 698	12 388	13 618	15 248	15 877
національні заявники	11 150	9 539	11 007	12 986	13 553
іноземні заявники	3 548	2 849	2 611	2 262	2 324

Джерело: розраховано автором на основі на основі річного звіту державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» (Український інститут інтелектуальної власності, 2019)

Таким чином, станом на 01.01.2019 р. до Державного реєстру патентів України на винаходи внесено 123121 патент, з них чинними є 22 977 патентів. Результативність патентної діяльності України, крім темпів приросту числа патентів, незначна порівняно з розвиненими країнами. Поряд з падінням інтелектуального потенціалу суспільства, причина низької результативності патентної діяльності полягає також і в тому, що для українських фізичних і юридичних осіб внаслідок суттєвої обмеженості фінансових коштів і, частково, в силу особливостей їх правового становища патентування за кордоном часто є досить обтяжливою процедурою. У той же час визнаймо, що країни ОЕСР контролюють 87 % від загального числа зареєстрованих патентів у світі. Ці показники, на нашу думку, свідчать про абсолютне домінування економіки, заснованої на знаннях.

У цьому контексті відзначимо несанкціонований витік винаходів в обхід Закону України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» (ст. 37), що передбачає реєстрацію пріоритетної заявки на корисну модель (винахід) на теренах України. Безперечним є той факт, що рівень так званої «патентної міграції» досягає 10-12 % обсягу патентування щорічно, за географією міграції: Російська Федерація (51 %), США (11 %), Південна Корея (9 %), Тайвань (3 %), Німеччина (2 %) (Андрощук, 2019). Групу «патентів-втікачів» очолюють конкурентоздатні винаходи з ІТ-технологій (систем та обладнання). Враховуючи вищезазначене, Міністерству освіти та

науки України разом з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України необхідно невідкладно винести на порядок денний питання розробки та впровадження організаційно-економічного механізму державної підтримки закордонного патентування винаходів з передбаченням законодавчих санкцій щодо порушення порядку закордонного патентування.

Наступний виклик для України полягає в тому, що частка приватного сектору в дослідженнях незрівнянно мала, він формує лише третю частину патентів на винаходи, тоді як в країні-лідери домінують з точки зору патентної активності – 70 % всіх досліджень проводиться через приватні підприємства. Цей факт підкреслює величезний потенціал трансформації роботи з технологіями корпоративного сектору. В умовах, коли державні програми не в змозі охопити навіть незначну частину множинності ідей і винаходів, що генеруються в науково-технічній сфері, багато з яких могли б кардинально вплинути на соціально-економічний розвиток, тільки венчурний капітал є одним з основних і найбільш ефективних джерел ризикового фінансування інноваційної діяльності. Активізація залучення вільних капіталів в національну сферу венчурного інвестування інноваційних проектів сприятиме соціально-економічному розвитку країни, ось чому є необхідною ефективна державна політика щодо створення сприятливих умов для розвитку венчурного фінансування в цілях підвищення інноваційної мотивації.

Визначальним викликом, який значною

мірою впливає на інститут інтелектуальної власності як в Україні, так і в усьому світі, є цифровізація економіки. Технології, розвиток яких багато в чому забезпечено завдяки інтелектуальному праву, сьогодні надають найбільш істотний тиск саме на цей інститут. Зокрема, можна виділити низку «великих виликів», найбільш значущих для вказаної сфери:

- передача об'єктів у цифровому середовищі і їх виробництво і/або відтворення спростилися і прискорилися настільки, що перестали супроводжуватися висновком традиційних договорів про передачу прав на такі об'єкти (укладення договору стало більш трудомістким процесом, що вимагає спеціальних знань і витрат, в той час як відтворення і виробництво здійснюються практично «одним кліком»);

- автори і співавтори, а також споживачі знаходяться в украй складних ланцюжках взаємовідносин, пов'язаних з використанням, переробкою і формуванням нових об'єктів інтелектуального права, тому новизну і творчий внесок визначити вкрай складно. Внаслідок цього зростає число суперечок і навантаження на судову систему, деформуються відносини і наростає соціальна напруженість між авторами відкритих публікацій і власниками патентів;

- з'являються нові, цифрові стандарти опису об'єктів інтелектуального права, придатні безпосередньо для виробництва, при цьому отримання правової охорони як і раніше вимагає формальних «текстових» описів.

Таким чином, необхідно вказати на те, що Україна вступає в епоху цифрових ринків інтелектуальних прав в умовах несформованої культури створення, обігу та споживання нематеріальних благ.

Сьогодні країна є «наздоганяючою» в цій сфері і змушена приймати стандарти, сформовані країнами-лідерами. Це створює суттєві ризики – імпорту і впровадження зарубіжних стандартів призводить до відтоку «мізків»: отримавши навички поводження і розуміння цінності інтелектуального продукту, українські вчені, інженери, представники творчих індустрій прагнуть переїхати в більш розвинене середовище управління інтелектуальним продуктом, що пропонує налагоджені та ефективні інструменти отримання справедливої винагороди за їх інтелектуальну працю. Тим самим найбільш продуктивні вітчизняні вчені, інженери і загалом творці реалізують свій талант і створюють додатковий продукт в інших економіках і юрисдикціях.

Істотну загрозу створює і недостатня присутність України на ринку наукових творів. З урахуванням того, що найбільш значущі в світі платформи відкритого обміну

знаннями та стандарти обігу наукових творів сформовані без участі України, існують ризики стримування і обмеження можливостей залучення інвестицій і просування країни, як глобального гравця в перспективних галузях науки.

Важливою характеристикою ефективного використання інтелектуального потенціалу в економіці, заснованій на знаннях, є те, що стратегічне управління інтелектуальною власністю науково-дослідних структур, наряду з науковими дослідженнями, є однією з основних цілей державної політики, і акцентується на таких аспектах: запровадження протоколу обмежень на поширення результатів досліджень, досягнення незалежності в дослідженнях, розв'язання фінансових конфліктів інтересів сторін, управління зростаючими диспропорціями в фінансуванні галузей, вирішення питань власності і розподілу доходів від досліджень, що фінансуються державою. У зв'язку з цим процеси розвитку та використання інтелектуального потенціалу в такій економіці характеризуються достатністю та більшою ефективністю, що базується на чіткому виконанні державної політики в цій сфері.

У більшості країн спостерігається тенденція закріплення прав інтелектуальної власності на інтелектуальні продукти, що створюються за рахунок держави, безпосередньо за університетами й іншими неприбутковими науковими організаціями. Наприклад, у США до початку 1980-х рр. патенти на результати університетських досліджень, профінансованих державою, передавались уряду, що не мав спеціального механізму їхньої комерціалізації. Як наслідок, урядом ліцензувались лише 4 % з 28 тис. патентів, якими він володів. Після прийняття у 1980 р. закону Бея-Дула, що скасував державну монополію та стимулював передачу винаходів, більшість університетів-учасників великих науково-дослідних програм, прийняли положення про патентну політику та відкрили спеціальні відділи комерціалізації інтелектуальної власності. Відмовившись від власності, держава вивела університети на ринок реальних власників науково-технологічних результатів, стимулювала формування необхідних інфраструктур щодо правової охорони, передачі та комерціалізації технологій і тим самим забезпечила базові умови для взаємодії всіх учасників процесу розробки, охорони, передачі та використання технологій в економіці країни. Університетська система США стала одним з основних джерел нових технологій і великим ліцензіатом.

У світі наслідків впливу закону Бея-Дула, аналогічні заходи було вжито в низці європейських країн. При цьому в багатьох з них

відбулася відмова від так званих «професорських привілеїв», що діяли протягом десятиліть. Нині багато європейських країн – Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Іспанія, Німеччина, Португалія, Франція та Швеція, – закріпили правову модель, відповідно до якої виняткові права належать організації-роботодавцю. На противагу цьому, Грецією, Італією, Фінляндією та Швецією введено в дію змішану модель (права можуть належати як організації-роботодавцю, так і автору). Загалом, існуючі в Європі законодавчі норми в різних країнах помітно різняться, при цьому основна правова тенденція в досліджуваній сфері спрямована на вирішення проблеми оптимізації розподілу прав на результати інтелектуальної діяльності, повністю або частково отриманих з використанням публічних коштів. Таким чином, в більшості країн ЄС права на результати таких наукових досліджень поділяються між державними дослідницькими організаціями, куди входять університети, інститути, факультети-лабораторії тощо і авторами-дослідниками, котрим належить в різних країнах від 15 до 60 % ліцензійних платежів.

Вивчення існуючих правових моделей розподілу прав на результати інтелектуальної діяльності, створених за рахунок або з залученням коштів бюджету, підкреслює, що з точки зору європейської законодавчої практики позитивна відповідальність і правові стимули в цій сфері завжди розглядаються як взаємопов'язані. У досить неоднорідному європейському правовому контексті відповідальність за введення результатів інтелектуальної діяльності в економічний обіг майже без винятків накладається на власника відповідних прав на результати (в даному випадку на університети). При цьому головним двигуном діяльності є різні види стимулів для учасників інноваційного процесу, а не правові та економічні аспекти заборони.

Оскільки в рамках чинного законодавства економічна діяльність з використання результатів наукових досліджень не суперечить основним завданням науки, додатковий дохід як для самих дослідників, так і для інститутів не перешкоджає успішному досягненню поставлених перед ними цілей. Навпаки, цей дохід розглядається як необхідний економічний імпульс для стимулювання успішної інноваційної діяльності та витрачається на розвиток і оновлення виробничої бази. Так, чинним законодавством Ірландії запроваджено систему додаткових стимулів отримання доходу від передавання прав на технології на основі суттєвих податкових пільг.

Ще раз підкреслимо, що сучасні підходи європейських країн щодо вказаної проблеми

полягають у створенні сприятливих умов через систему стимулювання для різних гравців процесу створення і комерціалізації технологій. Системи стимулювання комерціалізації результатів наукових досліджень на законодавчому рівні, що застосовуються в країнах ЄС, включають непряме майнове, фінансове та соціальне стимулювання. До них можна віднести права на володіння акціями в створених компаніях за умови збереження статусу вченого ДержНДІ протягом 6 років (Італія, Іспанія, Німеччина, Португалія, Франція), право одночасного виконання функцій вченого і підприємця (Франція), право вченого на пошукування бюджетних коштів з метою створення інноваційної компанії (Бельгія, Німеччина, Франція, США), можливість залучення академічної науки в НДДКР – наділення університетів правом ведення бізнесу через свої холдингові компанії і легальна їх участь в start-up компаніях (Швеція), рівнозначне пріоритетне і непріоритетне використання наукових результатів (ЄС).

У підсумку можна зробити висновок про те, що головними тенденціями американської та європейської практики розробки і застосування правового механізму запровадження в економічний обіг результатів інтелектуальної діяльності, створених за рахунок або з залученням публічних коштів, є:

- а) введення законодавчої норми, яка визначає завдання комерціалізації як одного з основних профілів дослідних організацій;
- б) закріплення прав на результати інтелектуальної діяльності за виконавцями (організаціями-розробниками) та рентних доходів і додаткових можливостей за авторами;
- в) стимулювання університетами та науковими організаціями процесів передачі прав на результати інтелектуальної діяльності у виробничу сферу задля прискорення комерціалізації вказаних результатів шляхом закріплення частини доходу та системи додаткових стимулів між окремими дослідниками, інститутом і посередником.

Особливістю розвитку інтелектуальних ресурсів в економіці розвинених країн також є державне стимулювання процесів інтеграції інтелектуального та фінансового капіталів. Вченим-дослідникам, що займаються розробками, надається право брати участь у капіталі виробничих підприємств (у вигляді пайової, партнерської участі автора в створенні нових технологічних компаній на основі власних розробок), закріплюючи за собою право на дохід і на формування політики підприємства, тим самим маючи можливість управляти рухом і економічною реалізацією розробок. Законодавчі інститути забезпечення та стимулювання процесів, пов'язаних з використанням інтелектуального капіталу в

економіці, заснованій на знаннях, взаємодіють з фінансовими інститутами, які спираються на механізми державного і приватного фінансування.

Розглянемо існуючі механізми, що знаходять застосування в США, Канаді, Японії, Великобританії та країнах ЄС:

- методи державної фінансової підтримки НДДКР представлені як проведення контрактних наукових досліджень, грантове фінансування, державне кредитування та державні гарантії для отримання банківського кредиту, розміщення держзамовлень на НДДКР стратегічно орієнтованої продукції, пайова участь у наукових інноваційних дослідженнях (близько 50 %), експортно-імпортні квоти для підтримки виробників та наукомісткого національного продукту, державне фінансування витрат за патентний захист (до 10 % від вартості НДДКР), координація відбору високорентабельних результатів комерціалізації внаслідок фінансового стимулювання розвитку інституту трансферу інноваційних технологій тощо;

- приватні механізми фінансування представляють приватні інвестиції, створення патентних і венчурних компаній, фондів і бізнес-ангелів;

- приватно-державне партнерство отримує широкий розвиток в зв'язку з тим, що комерціалізація технологій визначається в основному попитом на дослідження і розробки з боку недержавного (приватного) сектора.

Низка європейських країн підкріплює роль приватно-державних партнерств у сфері комерціалізації інноваційних технологій. Цей аспект відображається у статті витрат федерального бюджету, законодавчих ініціативах та розробці нових програм. Наприклад, у Нідерландах діючими є чотири основні програми державно-приватного партнерства, бюджет яких становить близько 11 % бюджету уряду з науки і технологій загалом. Ісландська дослідницька рада здійснює чотири програми партнерства, частка яких становить близько 18 % фінансування досліджень і розробок. В Італії у 1990 рр. були введені різні законодавчі акти, в рамках яких засновані Національні наукові ради (CSN), що формують науково-технічну асамблею (AST), яка об'єднує представників університетів, дослідницьких інститутів, державної адміністрації та приватного сектора;

- механізм спільного фінансування (співфінансування) разом з міжнародними партнерами використовується, наприклад, при апробації практики угод про проведення спільних досліджень за умови передачі прав на створені об'єкти інтелектуальної власності організаціям-розробникам і промисловим

фірмам, в тому числі організаціям малого бізнесу.

До фінансових стимулів інтелектуальної діяльності дослідників-авторів і застосування своїх результатів у виробництві відносяться згадувані вище ліцензійні платежі (роялті), що встановлюються між дослідниками і дослідницькими організаціями, а також податкове звільнення отримання цих платежів в деяких країнах.

До фінансових стимулів для дослідників-компаній можна віднести:

- 1) податкові преференції, пільги/канікули підприємствам, які здійснюють наукові дослідження, уникнення подвійного оподаткування, надання практичної допомоги малому підприємництву в складанні звітів про стан інтелектуальної власності з метою пошуку інвесторів;

- 2) фінансове стимулювання. В ЄС існують різні приклади програм, які спрямовують значні фінансові ресурси для стимулювання комерціалізації технологій. Ці програми діють в національному масштабі, а також в загальноєвропейському (структурні фонди). Це програми співфінансування контрактного наукового дослідження, субсидування послуги з комерціалізації технологій, надання стартового капіталу в межах нових (start-up) компанії тощо;

- 3) нефінансові стимули. До таких послуг, як правило, відносяться: навчання персоналу, сприяння у патентуванні, в сертифікації продукції, надання площ в інкубаторах і технопарках тощо;

- 4) стимулювання контрактних наукових досліджень (або промислової кооперації), як одне з основних джерел доходу для більшості наукових організацій/університетів у Європі та сучасний канал трансферу технологій. Основні аспекти стимулювання контрактних наукових досліджень відображені в сьомій рамковій програмі (The Framework Programme, FP) – головному інструменті Європейського союзу в контексті фінансового стимулювання спільних досліджень та комерціалізації;

- 5) підтримка національних виробників інновацій: впровадження сучасних механізмів зниження витрат на НДДКР, підтримка малого підприємництва та середнього бізнесу шляхом обмежувальних заходів щодо впливу великих фірм (антимонопольне законодавство), участь у створенні spin-off-компаній, підтримка програми розвитку національних брендів.

Таким чином, ефективно використання інтелектуального потенціалу та розвиток інтелектуального капіталу забезпечено фінансовими інститутами державного і приватного фінансування та фінансового стимулювання

дослідників (компенсаційні виплати і зниження податків) і фірм (податкові і натуральні преференції і програми).

Найбільш ефективні та популярні механізми податкового стимулювання, що використовуються у світовій практиці оподаткування на сьогодні подано в табл. 3.

Таблиця 3

Механізми податкового стимулювання розвитку інтелектуальної власності
Mechanisms of tax incentives for intellectual property development

Механізм податкового стимулювання	Об'єкт стимулювання	Країни, які використовують ці заходи податкового стимулювання
Податковий кредит на дослідницькі витрати	Обсяг інвестицій у НДДКР, співробітництво інститутів та приватного сектору	США, Канада, Норвегія, Великобританія, Франція
Інвестиційний податковий кредит	Інвестиції в технологічну модернізацію виробництва промислових підприємств	США
Списання витрат на НДДКР	Обсяг інвестицій у НДДКР та темпи зростання вказаних інвестицій	Німеччина, Австрія, Бельгія, Великобританія, Австралія, Данія, Угорщина та ін.
Спеціальні режими амортизації основних засобів	Дослідницьке обладнання, інвестиції в дорозі	США, Австрія, Швеція, Данія, Бельгія, Італія, Ірландія, Іспанія, Португалія
Податковий кредит на заробітну плату	Інвестиції в людський капітал	Нідерланди
Податкові пільги на іноземний дохід	Трансфер інноваційних технологій	Країни члени організації економічного співробітництва та розвитку
Податкові пільги на інвестиційний прибуток від продажу цінних паперів (акцій)	Високоризикові інвестиції, інноваційна дифузія	США

Враховуючи вищенаведене, зазначимо, що фінансові та правові інститути економіки, заснованої на знаннях, забезпечують і стимулюють розвиток наукових та прикладних досліджень й промислових виробництв на підґрунті створених інтелектуальних продуктів, що мотивується інтелектуальною рентою власника інтелектуального капіталу.

У зв'язку з тим, що система економіки, заснованої на знаннях, ґрунтується на злагодженому функціонуванні ланцюга інноваційного процесу, особливого значення набувають організаційні інститути.

Організаційне забезпечення інноваційних процесів в Європі здійснюється за допомогою бізнес-сектора, який володіє 2/3 всього науково-дослідного потенціалу, представленого технопарками (ЄС), технозонами (США), технокомплексами, холдингами (Швеція) і багатогалузевими корпораціями. Як правило, вони формуються у вигляді кластерних наукових об'єднань інститутів, університетів, посередників – центрів трансферу технологій і промислових підприємств. Тут відбувається концентрація інтелектуального потенціалу вчених і дослідників та інтелектуальної власності, що дає змогу в найкоротші терміни випускати нову продукцію, яка затребувана ринком і не має аналогів. Метою створення кластерів є залучення зовнішніх інвестицій на дослідження і розробки в певні

регіони з інноваційно-інвестиційним оснащенням матеріально-виробничої бази, а також в регіони без будь-якого наукового або виробничого минулого, але з високою якістю життя і сприятливим середовищем як для дослідників, так і для інноваційної діяльності. Таким чином була створена модель наукових парків, яка базується на досягненнях науки і техніки університетів і науково-дослідних інститутів в умовах сприятливого середовища, іміджу та комунікацій. За розвитку будь-якого наукового парку враховуються такі чинники: якість технологічних ресурсів, якість навколишнього середовища, державна підтримка та стимули, наявність однієї або декількох спеціальних служб (бізнес-нерухомість, інноваційний центр, телекомунікаційна інфраструктура, можливості тестування або стандартизування).

Наукові парки, пов'язані з науковими установами, роблять акцент на залученні нових високотехнологічних компаній (start-up), або на залученні зовнішніх інвестицій. У цьому контексті необхідно роз'яснити застосування терміна start-up компаній. Дослідження Європейської комісії виявило чотири основні типи наукомістких компаній, покликаних просувати результати наукових досліджень – забезпечити комерціалізацію і виробництво продукту / послуг:

- технологічні start-up-компанії – нові

високотехнологічні компанії, що займаються виробництвом і послугами у сфері високих технологій за спеціальним замовленням;

- науково-дослідні spin-off-компанії (академічні та корпоративні) – нові компанії, що займаються комерціалізацією створених і створюваних технологій, як правило, на базі університетів, що діють за технологічними пропозиціям з їх боку. Такі компанії складають 25-30 % від усіх наукомістких компаній в Європі;

- технологічні spin-in-компанії – займаються комерціалізацією наявних результатів, діючи з боку ринку і попиту;

- компанії – адаптери технологій, які покликані залежно від ринкового попиту вишукувати і виробляти можливості для досліджень і створення технологій, тобто забезпечують відповідність потреб ринку з наукою. Одже, на компанії – адаптери технологій безпосередньо покладено функцію практичної реалізації зворотного зв'язку між існуючими суспільними потребами, ринком і наукою.

Всі типи нових компаній тісно взаємодіють між собою. Власне виробництвом продукції займаються start-up-компанії, які поділяються на згадані три типи. Виконуючи посередницькі функції – забезпечуючи зв'язок університетів з ринком, ці компанії представляють роботу центру трансферу технологій та є незамінною ланкою в процесі комерціалізації.

При цьому організаційна інфраструктура забезпечення та розвитку комерціалізації включає різноманітні варіанти технологічних організацій-посередників, а також організацій, які виконують ті або інші функції комерціалізації та розташовані в цих же кластерах. Це спеціальні організації – державні агенти, які підтримують комерціалізацію технологій: ANVAR (Agence Nationale de Valorisation de la Recherche) у Франції, Національне технологічне агентство (TEKES) в Фінляндії, Британська технологічна група (British Technology Group) у Великобританії та ін., що координують реалізацію спеціальних програм і проектів за цим напрямом. Крім них існують також інші організації:

- центри комерціалізації – своєрідні об'єднання розглянутих вище європейських нових технологічних компаній. Наприклад, у США створення і розвиток центрів стимулює Закон про технологічні інновації Стівенсона-Уайдлера 1980 р., який вимагає від кожної федеральної лабораторії створення офісу з виявлення комерційно цінних технологій;

- мережеві організації в галузі трансферу технологій і зв'язків науково-дослідних інститутів з промисловістю – виконують ті ж функції і є своєрідним варіантом розвитку європейських нових технологічних компаній.

Зокрема, у Франції існує більше десятка мережевих організацій – це дослідні мережі та мережі технологічних інновацій, які покликані організувати співпрацю між бюджетними дослідними структурами і промисловими центрами з пріоритетних напрямів досліджень. Мережі об'єднують основних учасників у сфері технологій і промисловості: дослідницькі структури, великі промислові групи та МСП, університети та інженерні установи вищої школи, асоціації та професійні спілки, технічні центри, економічні об'єднання. Партнери з інших країн Європейського співтовариства також можуть брати участь в проектах;

- організації підготовки кадрів – одним з елементів інфраструктури підтримки інноваційної діяльності є система підготовки та перепідготовки кадрів для цієї сфери, представлена тренінг-центрами. Вказані центри можуть створюватися при університетах, а також формуватися як самостійна мережа центрів, які здійснюють інформаційні, консультаційні та тренінгові функції. Такі спеціалізовані центри широко поширені в європейських країнах. Як приклад, можна привести Європейський інститут – European Private Equity and Venture Capital Association Institute, який був створений в 1987 р.

Процес стимулювання розвитку розглянутих європейських компаній забезпечує низка схем і підходів, що супроводжуються визначенням законодавчих рамок і фінансових можливостей для участі і роботи дослідників-авторів і власників інтелектуального капіталу в них, серед яких доцільно виокремити:

- пайову участь – акціонерну форму вкладу в капітал (share-holding) (Нідерланди, Ірландія, Німеччина), яка містить певні законодавчі обмеження, (наприклад, в Німеччині науково дослідні інститути мають право на володіння акціями в розмірі 25 % і лише протягом восьми років, у Франції дослідник – державний службовець – може бути власником лише 15 % акціонерного капіталу компанії);

- участь в компаніях на основі дослідних відпусток зі збереженням окладу і статусу вченого (Греція) або на певний термін (чотири роки – Іспанія).

Таким чином, організаційне забезпечення сфери концентрації інтелектуального капіталу в країнах ЄС відбувається за допомогою кластерів, в яких шляхом додаткових стимулів об'єднуються наукові організації, центри трансферу, підприємства промисловості і сфери послуг.

З краї, що активно розвиваються, вдалим слід визнати досвід Китаю в частині створення мотиваційної системи комерціалізації інтелектуальної власності. Дослідження в цій

сфері виявили основні постулати, які прояснюють механізм мотивації. Перша теза: державна політика Китаю визначає і офіційно закріплює курс на інноваційну економіку через ринок інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність є центральною сполучною ланкою щодо формування та реалізації цієї політики аж до рівня підприємства, технопарку. Друга теза: комерціалізація інтелектуальної власності з закріпленням прав. Якщо розглядати в порівнянні концепції технопарків, що розробляються в Україні та в Китаї, то вони принципово різняться. В українській концепції немає сполучної ланки. Візуально це трикутник, у кожному з кутів якого знаходяться, відповідно, центр ідей (університет), науково-виробничий центр (науково виробничий майданчик, де ці ідеї апробуються) і центр менеджменту (де отримані результати реалізуються на зовнішній ринок). У концепції Китаю в центрі цього трикутника є четвертий елемент: центр інтелектуальної власності, через який проходять зв'язки між усіма кутами, центрами трикутника. Отже, інфраструктурний підхід дає змогу вирішувати проблеми комерціалізації інтелектуальної власності. Для того, щоб напівфабрикат, який отримують за підсумками НДДКР, став товаром, потрібно провести мінімум вісім-десять ітерацій. Ці ітерації виконують на даний час розрізнені структури. Таким чином, створення адекватної комерційної структури, що забезпечує реалізацію інноваційного процесу – це третя теза.

У підсумку ми можемо прийти до висновку про те, що організаційні інститути економіки, засновані на знаннях, забезпечують своєчасність комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності і призводять до високої якості і достатності процесів ефективного використання інтелектуального потенціалу та накопичення інтелектуального капіталу.

На основі сказаного вище, пропонуємо такі основні напрями розвитку сфери інтелектуальної власності.

Важливим напрямом трансформації сфери інтелектуальної власності, як основного інструменту науково-технологічного та загалом творчого розвитку, є створення цифрової інфраструктури, що забезпечує формування «мереж знань» (Ostrovska, Maliuta, Sherstiuk, Lutsykyiv, & Yasinetska, 2020) для взаємодії дослідників, технологічних підприємців та інвесторів з метою створення нових продуктів і послуг, що надають можливості:

- обміну ідеями та інформацією про результати досліджень і розробок на допатентній стадії з гарантованим захистом таких відомостей;
- укладення договорів про розподіл майбутніх прав на результати інтелектуальної

діяльності (РІД);

- планування наукових, науково-технічних та інноваційних проєктів і забезпечення ефективного управління як проєктами, так і отриманими результатами;

- захисту інтересів учасників, включаючи забезпечення доходів від розпорядження інтелектуальними правами за рахунок нових сервісів (патентні пули, патентні аукціони тощо, в тому числі при входженні в міжнародні колаборації).

Проведення своєчасного «оцифрування процесів» надання послуг у сфері інтелектуальної власності з дедалі більшим їх зміщенням в бік використання машинного навчання, створення і використання відкритих даних дасть змогу забезпечити розвиток захищених конкуруючих децентралізованих приватних і приватно-державних сервісів у сфері створення об'єктів інтелектуальної власності та цивільно-правового обігу прав на них.

Механізмами реалізації зазначеного напряму можуть стати такі:

- програма інформатизації державних органів, що передбачає формування відкритих даних і інтерфейсів доступу до державних інформаційних систем, з одночасною підтримкою і стимулюванням розвитку приватних систем і зручних ІТ-сервісів – як аналітичних, так і експертних;

- автоматизація процесу оформлення і управління правами на РІД в організаціях, виведення таких сервісів в конкурентне середовище;

- створення доступних інструментів з аналізу інформації з прав на РІД і засобів індивідуалізації для підтримки прийняття рішень;

- формування цифрових платформ сприяння розпорядженню і захисту прав на результати інтелектуальної діяльності.

Другим і не менш значущим напрямом є формування динамічного ринку інтелектуальних прав, що розвивається, створення класу «ефективних власників», що володіють значущими для економічного розвитку результатами інтелектуальної діяльності.

Вибудовування системи розробки технологій на основі кращих практик потребує вирішення низки завдань, включаючи:

- реалізацію політики заохочення творчості через розбудову захисту прав авторів, в тому числі на одержання справедливої винагороди на основі даних про використання результатів, включаючи їх переробку, отриманих з цифрових систем і платформ;

- забезпечення державної підтримки створення та використання якісного і затребуваного вітчизняного інтелектуального продукту, що сприяє імпортозаміщенню і зростанню експортного потенціалу;

– стимулювання економічної активності через надання державою безоплатних ліцензій або відчуження виключних прав на РІД українським особам для створення робочих місць на території України;

– підтримку створення та впровадження нових продуктів і послуг, а також технологій на основі результатів, що належать переважно українським правовласникам;

– формування ефективних інструментів захисту, моніторингу та реагування на порушення інтелектуальних прав, попередження та припинення порушень у сфері інтелектуальної власності;

– вдосконалення законодавства в сфері інтелектуальної власності, в тому числі випереджаючий розвиток національного регулювання з урахуванням сучасних світових технологічних тенденцій.

Третім напрямом є формування масової культури в сфері інтелектуальної власності, що включає:

1) навчання винахідництву, раціоналізаторству і творчому підходу до вирішення актуальних виробничих і технологічних завдань, управлінню інтелектуальною власністю, зокрема, правами на технології за всіма рівнями освіти (середня, вища, додаткова професійна), з акцентом на сучасні освітні технології та дистанційне навчання;

2) розвиток культури використання патентної інформації для підвищення ефективності досліджень і розробок, для технологічного обміну (патентні дослідження і патентні ландшафти);

3) розвиток систем управління інтелектуальною власністю в наукових і освітніх установах, а також екосистемою, що формується навколо них, в тому числі через забезпечення підтримки малих інноваційних підприємств, що комерціалізують права на результати інтелектуальної діяльності;

4) розвиток управління інтелектуальною власністю на підприємствах, включаючи введення податкових пільг, що усувають перешкоди до створення нематеріальних активів організаціями та відмови – за загальним правилом – держави від розпорядження правами на результати, створеними з використанням бюджетних коштів для прискорення введення таких прав у цивільно-правовий обіг;

5) розвиток ринку професійних посередників в сфері правової охорони результатів інтелектуальної діяльності і трансферу технологій;

6) формування суб'єктами України, що володіють підвищеним потенціалом науково-технологічного розвитку, регіональних програм розвитку ринку інтелектуальної власності.

Четвертим напрямом, значущим як для

сфери авторського, так і для сфери патентного права, є формування нових форматів опису об'єктів інтелектуального права, а також стандартів послуг, в тому числі тих, що спрощують і розширюють можливості авторів і правовласників за індивідуальним управлінням правами в цифровому середовищі, включаючи:

– впровадження основ гнучкого стандарту опису об'єктів авторських, суміжних та патентних прав для обміну і консолідації даних наявних державних реєстрів та реєстрів організацій, в тому числі тих, що здійснюють колективне управління авторськими і суміжними правами;

– створення механізму фіксації інформації про дозволені правовласником можливі способи використання і фактичне використання творів, включаючи формування системи агрегування статистики використання в єдиному і (або) децентралізованому масиві «великих даних», в тому числі для цілей виплати винагород авторам і (або) правовласникам.

Нарешті, п'ятим напрямом повинна стати інституційна трансформація самого державного управління в сфері інтелектуальної власності. Сформована система управління сферою інтелектуальної власності не відповідає сучасним викликам і завданням технологічного розвитку країни, ускладнює прийняття своєчасних і ефективних рішень. Узгоджувальний процес зачіпає велику кількість органів (Міністерства освіти та науки, Мінкультури, Мінекономрозвитку, Укрпатент, галузеві відомства).

При цьому вироблення державної політики в сфері інтелектуальної власності перебуває у віданні Міністерства освіти та науки України, що ставить пріоритетом держполітики в сфері інтелектуальної власності роботу з науковими та освітніми організаціями, а не з підприємницьким сектором. Основна інформація про сферу інтелектуальної власності, необхідна для оперативної та системної роботи, знаходиться в Мінкультури України і підвідомчому Мінекономрозвитку України Укрпатенті. Оскільки останній має обмежений функціонал, в основному з надання державних послуг, функція аналізу сфери інтелектуальної власності в Укрпатенті для цілей державної політики досі не сформована.

Для подолання цих обмежень доцільно розглянути питання створення єдиного регулятора, який має повноваження з вироблення державної політики, нормативно-правового регулювання і надання державних послуг в сфері інтелектуальної власності, включаючи питання авторського права і суміжних прав. Це вирішить проблему асиметрії інформації і слабкої націленості на комерціалізацію.

Заслуговує на увагу той факт, що в

2019 р. була ухвалена Директива ЄС 2019/790 про авторське право в єдиному цифровому ринку, яка доповнює директиви 96/9/ЄС та 2001/29/ЄС1 (Directive (EU) 2019/790 on copyright and related rights in the Digital Single Market, 2019). Прийняття вказаної Директиви стало реалізацією одного з низки заходів Європейської комісії, спрямованих на розвиток охорони авторського права і суміжних прав в умовах цифрової економіки. За словами Ю. Капіци, «концептуально новими та важливими для розвитку авторського права є положення директиви з виплати справедливої винагороди авторам та виконавцям та можливістю перегляду укладених ними договорів про передання прав та ліцензійних договорів» (Капіца, 2019).

Узагальнивши дослідження, пропонуємо комплекс конкретних заходів щодо стратегічної перспективи розвитку інтелектуального потенціалу та інтенсифікації процесів у сфері інтелектуальної власності, що забезпечить зіставні за якістю або такі, що перевершують кращі світові практики умови для інтелектуальної творчості; стимулюватиме авторів і правовласників до правової охорони результатів інтелектуальної діяльності і введення прав на них в економічний і цивільно-правовий обіг; дасть змогу збільшити конкурентоспроможність українських організацій за рахунок створення додаткової вартості для бізнесу, зростання кредитоспроможності та інвестиційної привабливості; забезпечить закріплення талантів на теренах України за рахунок конкурентоспроможної винагороди за творчу працю; включатиме національні компанії в світовий ланцюжок інноваційного виробництва.

Ключовим заходом підвищення конкурентоспроможності та технологічної незалежності країни на горизонті 3-10 років, що сприяє залученню творчого потенціалу громадян у продуктивну економіку і забезпечує розвиток цифрової економіки, має стати вироблення загальнодоступних стандартів і створення на їх основі відкритої публічної мережевої платформи для управління інтелектуальною власністю. Відповідний підхід до вирішення завдання модернізації системи інтелектуальної власності зумовлений низкою чинників: відповідь на «великі виклики», джерелом яких є бурхливе зростання технологій, можлива виключно в технологічній площині; зміна механізмів обігу прав і їх цифровізація на основі «безлюдних» технологій дають можливість перебудови системи без порушення взятих Україною міжнародних зобов'язань; на ринку інформаційних технологій сформований набір необхідних рішень, зокрема машинне навчання, блокчейн і розумні контракти, здійснюється перехід на IPv6, при цьому всі технології є масовими і доступними.

Відкрита публічна (приватно-державна) мережева технологічна платформа і закріплення відповідної моделі в українському законодавстві дадуть змогу всім зацікавленим організаціям, таким як великі високотехнологічні компанії, університети, творчі лабораторії і організації, які здійснюють управління правами, працювати за єдиними технічними стандартами, в тому числі:

- фіксувати без участі людини транзакції з інтелектуальною власністю – виникнення об'єктів (за винятком об'єктів, що вимагають експертизи), закріплення прав на об'єкти, межі та можливості їх використання, ліцензійні угоди і факти відчуження об'єктів;
- депонувати і використовувати об'єкти цифрових депозитаріїв для виконання розумних контрактів, для створення нових, більш складних об'єктів;

- звертатися до незалежних професійних в тій чи іншій сфері акредитованих експертних організацій, що визначають новизну і промислову придатність результату, висновок яких можна використовувати для надання права монопольного використання результату інтелектуальної діяльності (державної реєстрації права);

- фіксувати транзакції з цифровими об'єктами інтелектуальної власності та правами на них, в тому числі фіксувати інформацію про виникнення об'єктів права і їх використання з одночасним виробленням судової практики використання цифрових даних в якості доказу в суперечках;

- розширити форми і способи опису об'єктів права і усунути часовий проміжок між появою нових стандартів цифрових описів, придатних для виробництва, і стандартів опису для цілей визнання виняткових прав.

Одночасно зі створенням мережевої платформи є необхідними:

- 1) концентрація підтримки в рамках пріоритетів науково-технологічного розвитку України на створенні «цифрових фабрик», що продукують масові і (або) індивідуалізовані товари на основі цифрових об'єктів інтелектуальної власності, з одночасним спрощенням сертифікації такої продукції для забезпечення доступності ліцензійних виробництв учасникам малого і середнього бізнесу;

- 2) розвиток існуючих і створення нових інструментів для отримання правової охорони на зарубіжних ринках, моніторингу порушень на основі аналізу «великих даних» та надання сприяння у захисті інтересів українських правовласників за кордоном;

- 3) розвиток культури використання патентної інформації для підвищення ефективності досліджень і розробок, технологічного обміну (патентні дослідження і патентні ландшафти) і науково-технологічної, виробничої та фінансової кооперації, включаючи:

- підтримку розробки відкритих патентних ландшафтів, в тому числі за напорами Національної технологічної ініціативи;

- навчання патентних повірених і патентознавців організацій використанню інструментів аналізу патентної інформації. Підтримка доступу наукових і освітніх організацій, малих підприємств до аналітичних інструментів аналізу патентної інформації;

4) розвиток систем управління інтелектуальною власністю наукових і освітніх установ, в тому числі:

- організаційна і фінансова підтримка формування сервісів (патентні дослідження, трансфер технологій, гранти на перевірку промислової придатності результатів тощо) в установах;

- розширення підтримки, в тому числі в частині зниження страхових внесків для малих інноваційних підприємств, що комерціалізують права на результати інтелектуальної діяльності;

- створення системи модельних локальних актів установ з управління правами на результати інтелектуальної діяльності та засоби індивідуалізації;

- збільшення стимулів подачі заявок на патенти, в тому числі через створення можливостей ліцензування заявок на патент, проведення правового експерименту з використання попередніх заявок в суб'єкті України, що володіє підвищеним потенціалом в науково-технічній сфері;

5) розвиток управління інтелектуальною власністю на підприємствах:

- включення в державні контракти (договори) положень, що стосуються забезпечення правового статусу створюваних (використовуваних) в ході виконання НДДКР ключових технологічних рішень з метою залучення прав на них у обіг;

- забезпечення підвищення результативності НДДКР підприємств з державною участю через формування рекомендацій з управління правами на результати інтелектуальної діяльності, в тому числі тими, що пропонують об'єднання в організаційній структурі підприємств, які приймають рішення про фінансування НДДКР, функцій планування НДДКР, контролю їх результативності та функцій управління правами на РІД в функціоналі одного заступника керівника (введення посади Chief technology officer на підприємстві). Організація відповідної роботи суб'єктами України для реалізації рекомендованих підходів підприємствами з регіональним участю;

- розвиток напряму підтримки технологічних малого і середнього підприємництва, включаючи формування набору заходів з розширення доступу малих і середніх підприємств, які володіють інтелектуальними

правами, до закупівель держкомпаній, реалізацію сервісу метчинг малих підприємств і патентознавців на умовах безоплатного надання послуг;

- забезпечення підтримки участі українських компаній в консорціумах, які формують міжнародні галузеві стандарти, і просування їх розробок через включення у відповідні стандарти результатів інтелектуальної діяльності, що володіють правовою охороною.

- підтримка в рамках реалізації дорожніх карт НТІ системної роботи підприємств з інтелектуальною власністю (патентні дослідження, прискорена правова охорона, правова охорона за кордоном);

- розширення програм підтримки закордонного патентування;

- встановлення єдиного порядку закріплення прав на результати інтелектуальної власності, отриманих в рамках державних контрактів, за виконавцями або співвиконавцями;

6) розвиток ринку професійних посередників в сфері правової охорони результатів інтелектуальної діяльності і трансферу технологій, включаючи:

- організаційну та фінансову підтримку розвитку системи технологічного брокерства, в тому числі з використанням ресурсів мережі центрів підтримки технологій і інновацій;

- забезпечення керуваними компаніями кластерів і координаторами технологічних платформ надання сервісів у сфері інтелектуальної власності компаніям-учасникам;

- формування мережі акредитованих центрів оцінки інтелектуальної власності, закінчення яких приймається банками при розгляді заявок на отримання кредитів під заставу інтелектуальних прав;

- формування страховими компаніями продуктів, що сприяють розвитку економічного обігу інтелектуальних прав, в тому числі забезпечують компенсацію судових витрат при захисті інтелектуальних прав в судах;

- розвиток позасудового врегулювання спорів (медіації), в тому числі через зниження мит за досудовий розгляд і судових мит для учасників, що пройшли цю процедуру, поетапна заміна адміністративних процедур в сфері інтелектуальної власності на медіацію;

7) формування суб'єктами України, що володіють підвищеним потенціалом науково-технологічного розвитку, регіональних програм розвитку ринку інтелектуальної власності. Формування суб'єктами України політик щодо розвитку регіональних брендів, в тому числі з використанням найменувань місць походження товарів і колективних товарних знаків.

Ключовим напрямом роботи на цьому

етапі повинна стати проактивна позиція України з просування нових міжнародних ініціатив і стандартів взаємодії в сфері інтелектуальної власності, заснованих на нових, апробованих національних практиках.

В результаті створення відкритої публічної мережевої технологічної платформи і супутнього комплексу заходів буде вирішено низку принципових завдань національного масштабу, вирішення яких неможливо домогтися іншими способами, в тому числі:

1. Скорочення дефіциту оборотних коштів в економіці, зниження впливу обмежень доступу країни до глобального капіталу – операції з інтелектуальними правами, що здійснюються через розумні контракти, дають змогу передавати об'єкти за ланцюжками користувачів під гарантію майбутнього винагороди.

2. Залучення в продуктивну економіку творчого потенціалу нації, незалежно від місця проживання.

3. Розширення залучення в нову модель обігу прав стратегічних партнерів за рахунок загальнодоступності мережі транзакцій, розвитку глобальної мережі Інтернет.

4. В середньостроковій перспективі – суттєве скорочення державних інвестицій/витрат у сфері інтелектуальної власності, зміщення центру інвестицій на зацікавлених учасників зростаючого цифрового ринку прав.

5. Забезпечення доступності послуг та захисту інтересів творчих громадян у будь-якому куточку країни, максимальне збільшення творчої участі в глобальних ланцюжках доданої вартості.

Враховуючи вище зазначене, на основі інституціонального підходу узагальнимо ключові тенденції економіки, заснованої на знаннях, в контексті парадигми капіталізації інтелектуальної власності:

– прагнення до найбільш ефективного використання інтелектуального потенціалу за всіма виробничими напрямками, що свідчить про інноваційне мислення, яке в більшості цивілізованих країн перейшло в категорію менталітету; поширення практики раціоналізаторських пропозицій тощо;

– організація щодо підвищення якісних характеристик управління інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом в навчальних бізнес-центрах, тренінг-центрах, і повсюдного поширення системи неперервної професійної освіти;

– стимулювання та прискорення процесів трансформації творчого та професійного потенціалу в інтелектуальний капітал

внаслідок забезпечення професійної зайнятості вчених-дослідників у науковій та виробничій сферах;

– забезпечення процесів інтенсифікації інноваційної діяльності за умов досягнення результативності інтелектуального капіталу (Бутнік-Сіверський, 2017);

– відповідність інтелектуального доходу власника інтелектуального капіталу в особі автора розробок в практичному аспекті його оплаті знань за рахунок забезпечення гідної заробітної плати, системи премій і відсотків з прибутку за використані конструктивні пропозиції і зафіксованих у законодавстві виплат роялті автору-досліднику від реалізації інтелектуальної власності;

– державне стимулювання процесів інтеграції інтелектуального та фінансового капіталів, як однієї з основних цілей державної політики, на основі розвитку інтелектуальної діяльності та стратегічного управління інтелектуальною власністю бізнесових виробничих структур та наукових організацій, де розвивається менеджмент комерціалізації та капіталізації інтелектуальної власності.

Висновки. Панорама наукових досліджень дає змогу стверджувати, що інтелектуальний потенціал, як рушійна сила, що базується на знаннях і науці, є основою майбутнього ефективного розвитку України та успішного входження її в Європейську співдружність. Тому, найважливішим завданням політичного керівництва і бізнес-еліти країни є відтворення національної інноваційної системи України. Вказана система повинна розвинути дослідження у пріоритетних секторах економіки, подолати розрив між наукою і виробництвом та сконцентрувати увагу на стратегічних напрямках інноваційної модернізації промислових підприємств, що забезпечить їх технічний і технологічний прорив та реалізацію процесів інтенсифікації інтелектуальної власності (Андрушків, Островська, & Павликівська, 2017). Іntenсифікація процесів в сфері інтелектуальної власності є інноваційно-інтелектуальним вектором, спрямованим на трансформування інтелектуальної власності та її вплив на економіко-правові інноваційні процеси, які пов'язані з ефективним використанням інтелектуального потенціалу, розвитком інтелектуального капіталу та його комерціалізації, прискоренням темпів капіталізації підприємства. Організатори і учасники цих процесів повинні володіти стратегічним та інноваційним мисленням та впроваджувати дієві механізми стимулювання у сфері інтелектуальної діяльності для активного пошуку нових наукових і техніко-технологічних інноваційних рішень.

Література

1. Собко О. Інтелектуальний капітал і креація вартості підприємства : моногр. Тернопіль : ТНЕУ, 2016. 444 с.
2. Соціально-класові трансформації і формування нової якості освіти як складові реконструктивного розвитку економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозування НАН України». К., 2019. 388 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/scc/11.pdf> [дата звернення: 16.10.2020].
3. Патон Б. Недофінансування НАН України призведе до згорання дослідницьких проєктів і втрати наукових кадрів. *Голос України*. 2016. № 11(6265). С. 8.
4. Брюховецька Н. Ю., Булєєв І. П. Ресурси і механізми інвестиційно-інноваційного розвитку промислових підприємств України. *Вісник економічних наук України*. 2019. № 1. С. 11–25.
5. Pylypenko H., Fedorova N., Cuzenko I., Naumenko N. Paradoxes of economic development: science and innovation in the modern world. *Scientific Bulletin of National Mining University*. 2020. Vol. 2. Pp. 153–159. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-2/153>.
6. Бутнік-Сіверський О. Формування неоекономіки в сфері інтелектуальної власності з позиції процесів інтенсифікації. *Теорія і практика інтелектуальної власності*. 2017. Вип. 3. С. 57–67.
7. Андрушків Б., Островська Г., Павликівська О. Інтелектуальний потенціал підприємства як інструментарій підвищення конкурентоспроможності підприємства та засіб входження його у європейський економічний простір. *Держава та регіони*. 2017. Вип.6 (99). С. 38–43.
8. Кузьмін О. Є., Хілуха О. А., Ліпич Л. Г. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств. Луцьк : Вежа-Друк, 2014. 200 с.
9. Стратегічне управління знаннями підприємства : монографія /за ред. А. Наливайка. Київ : КНЕУ, 2014. 445 с.
10. Іляшенко С. М., Шипуліна Ю. С., Іляшенко Н. С., Нагорний Є. І. Управління знаннями в контексті підвищення рівня потенціалу інноваційного розвитку організації. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. Т. 2, № 3. С. 98–103.
11. Ситник Й. С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання: моногр. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. 380 с.
12. Андрощук Г. Патентна активність українських винахідників за кордоном: вплив на економічну безпеку. *Юридична газета*. 2019. С. 45–46. URL: <https://jur-gazeta.com/publications/practice/zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-avtorske-pravo/patentna-aktivnist-ukrayinskih-vinahidnikiv-za-kordonom-vpliv-na-ekonomichnu-bezpeku.html> (дата звернення: 16.10.2020).
13. Капіца Ю. Директива ЄС про авторське право в єдиному цифровому ринку: нові виміри чи нові випробування? (EU Digital Single Market Copyright Directive: New Dimensions or New Trials). *Інтелектуальна власність*. 2019. № 8. С. 6–22.
14. Ostrovska H., Maliuta L., Sherstiuk R., Kuz T. Intellectual Potential of Ukraine: Realies and Prospects of Efficient Use in the Knowledge-Based Economy Conditions. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 2020. Vol. 29(9s). Pp. 4622–4634. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.
15. The World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org> (дата звернення: 05.10.2020).
16. The World Intellectual Property Organization. URL: <http://www.wipo.int> (дата звернення: 05.10.2020).
17. Річний звіт державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності». URL: <https://ukrpatent.org/atachs/zvit-ukr-2018.pdf> (дата звернення: 05.10.2020).
18. Про охорону прав на винаходи та корисні моделі : Закон України від 23.12.1994 р. № 3769-XII. URL: <http://www.intellect.ua/ukr/patent/law/laws/patent> (дата звернення: 05.10.2020).
19. Ostrovska H. Y. Maliuta L. Ya, Sherstiuk R. P, Lutsykiv I. V., Yasinetska I. A. Development of intellectual potential at systematic paradigm of knowledge management. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2020. Vol.4. С. 171–178. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.
20. Directive (EU) 2019/790 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 on copyright and related rights in the Digital Single Market and amending Directives 96/9/EC and 2001/29/EC (Text with EEA relevance.) OJ L 130, 17.5.2019. P. 92–125.

References

1. Sobko, O. (2016). *Intellectual capital and creation of enterprise value*: monograph. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)
2. Geys, V. M., & Gritsenko, A. A. (Eds.). (2019). Socio-class transformations and formation of a new quality of education as components of the reconstructive development of the economy of Ukraine / NAS of Ukraine, SI "Inst. Of Economics and forecasting of the NAS of Ukraine". Kyiv. Retrieved from <http://ief.org.ua/docs/scc/11.pdf>. (in Ukrainian)
3. Paton, B. (2016). Underfunding of NAS of Ukraine will lead to curtailment of research projects and

loss of scientific staff. *Voice of Ukraine*, 11(6265), 8. (in Ukrainian)

4. Bryukhovetska, N., & Buleyev, I. (2019). Resources and Mechanisms for Investment and Innovation Development of Ukrainian Industrial Enterprises. *Bulletin of Economic Sciences of Ukraine*, 1, 11-25. (in Ukrainian)

5. Pylypenko, H., Fedorova, N., Cuzenko, I., & Naumenko, N. (2020). Paradoxes of economic development: science and innovation in the modern world. *Scientific Bulletin of National Mining University*, 2, 153-159. doi: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-2/153>. (in Ukrainian)

6. Butnik-Siversky, O. (2017). Formation of neo-economics in the sphere of intellectual property from the position of intensification processes. *Theory and practice of intellectual property*, 3, 57-67. (in Ukrainian)

7. Andrushkiv, B., Ostrovska, H., & Pavlykivska, O. (2017). Intellectual Potential of the Enterprise as a Tool for Increasing of the Enterprise Competitiveness and Means of its Entry into the European Economic Area. *States and Regions*, 6(99), 38-43. (in Ukrainian)

8. Kuzmin, O. E., Hilukha, O. A., & Lipich, L. G. (2014). *Intellectual capital management of machine-building enterprises*. Lutsk: Vezha-Druk. (in Ukrainian)

9. Nalyvayko, A. (Ed.). (2014). *Strategic management of knowledge of the enterprise*. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

10. Illiashenko, S. M., Shypulina, Yu. S., Illiashenko, N. S., & Nahorny, Ye. I. (2018). Knowledge management in the context of raising the level of potential of the organization's innovative development. *Bulletin of the Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, 3.2, 98-103. (in Ukrainian)

11. Sytnyk, Y. S. (2017). *Intellectualization of enterprise management systems: concept, system monitoring and modeling*. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House. (in Ukrainian)

12. Androschuk, G. (2019). Patent activity of Ukrainian inventors abroad: impact on economic security. *Legal newspaper*, 45-46. Retrieved from <https://yur-gazeta.com/publications/practice/zahist-intelektualnoyi-vlasnosti-avtorske-pravo/patentna-aktivnist-ukrayinskih-vinahidnikiv-za-kordonom-vpliv-na-ekonomichnu-bezpeku.html>. (in Ukrainian)

13. Kapitsa, Yu. (2019). EU Digital Single Market Copyright Directive: New Dimensions or New Trials. *Intellectual Property*, 8, 6-22. (in Ukrainian)

14. Ostrovska, H., Demianyshyn, V., Maliuta, L., Sherstiuk, R., & Kuz, T. (2020). Intellectual Potential of Ukraine: Realities and Prospects of Efficient Use in the Knowledge-Based Economy Conditions. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(9s), 4622-4634. doi: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.

15. *The World Economic Forum*. Retrieved from <http://www.weforum.org>.

16. *The World Intellectual Property Organization*. Retrieved from <http://www.wipo.int>.

17. Ukrainian Institute of Intellectual Property. (2019). *Annual Report of the State Enterprise "Ukrainian Institute of Intellectual Property"*. Retrieved from <https://ukrpatent.org/atachs/zvit-ukr-2018.pdf>. (in Ukrainian)

18. Verkhovna Rada of Ukraine. (2012). The Law of Ukraine "On Protection of Rights to Inventions and Utility Models". Retrieved from <http://www.intellect.ua/ukr/patent/law/laws/patent>. (in Ukrainian)

19. Ostrovska, H. Y., Maliuta, L. Ya., Sherstiuk, R. P., Lutsykiv, I. V., & Yasinetska, I. A. (2020). Development of intellectual potential at systematic paradigm of knowledge management. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 4, 171-178. doi: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.

20. European Parliament. (2019). Directive (EU) 2019/790 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 on copyright and related rights in the Digital Single Market and amending Directives 96/9/EC and 2001/29/EC (Text with EEA relevance.) OJ L 130, 17.5.2019, 92-125.

Стаття надійшла до редакції 08.11.2020 р.

Стаття прийнята 03.12.2020 р.

ФІНАНСИ

УДК 352: 336.76

DOI: 10.26565/2524-2547-2020-60-11

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ ОБЛІГАЦІЙ МІСЦЕВИХ ПОЗИК
В ТРАНСПОРТНІЙ ГАЛУЗІ****Виговська Наталія Георгіївна**
доктор економічних наук, професор*e-mail: vygng@ukr.net**ORCID ID: 0000-0001-7129-6169***Виговський Володимир Георгійович**
кандидат економічних наук, доцент*e-mail: vygovskyy2008@ukr.net**ORCID ID: 0000-0001-5642-0774***Виговська Олена Анатоліївна**
аспірантка*e-mail: alenavygovska@gmail.com**ORCID ID: 0000-0002-7905-0494***Державний університет «Житомирська політехніка»***вул. Чуднівська, 103, Житомир, 10005, Україна*

Робота присвячена аналізу та розробці фінансового механізму впровадження облігацій місцевих позик. Авторами узагальнено поняття «облігації місцевих позик» і визначено переваги та недоліки в процесі впровадження облігацій місцевих позик на підприємствах транспортної галузі. Досліджено, що облігації місцевих позик – один з найефективніших фінансових інструментів, що використовуються органами місцевим самоврядуванням для залучення додаткових джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання транспортної галузі. Виявлено складності застосування облігацій місцевих позик за чотирма напрямками: організаційні, фінансові, інвестиційні та регіональні.

Систематизовано переваги впровадження облігацій місцевих позик на різних рівнях: державному, регіональному та на рівні емітента – міських органів самоврядування.

Визначено, що існує ряд обмежень щодо випуску облігацій місцевих позик на законодавчому рівні щодо загального обсягу позик до місцевого бюджету, видатки місцевого бюджету не можуть перевищувати 10 відсотків видатків загального фонду на обслуговування місцевого боргу та часові обмеження.

Розроблено організаційний механізм впровадження облігацій місцевих позик та враховано витрати органів місцевої влади в процесі їх емісії. Визначено, що під час емісії облігацій місцевих позик емітент здійснює витрати на основні або додаткові послуги. Значну частину витрат емітент здійснює в процесі організації реєстрації випуску облігацій місцевих позик, на послуги андеррайтера та фінансового консультанта.

Обґрунтовано реалізацію фінансового механізму впровадження облігацій місцевих позик через визначені форми взаємодії, які пропонується розглядати з точки зору руху грошових коштів, надання прав на облігації та інформаційних потоків. Запропоновано фінансовий механізм впровадження облігацій місцевих позик для суб'єктів господарювання транспортної галузі. В межах механізму впровадження облігацій місцевих позик головними його учасниками є емітент, інвестор та професійні посередники, а в якості елементів ринкових інститутів – керуючі органи: фондовий ринок, депозитарій та реєстратор. На основі фінансового механізму реалізації облігацій місцевих позик систематизовано етапи фінансового забезпечення облігацій місцевих позик відповідно до їх мети та функцій учасників механізму. Важливою особливістю механізму фінансування суб'єктів господарювання транспортної галузі є поетапний характер його реалізації.

Ключові слова: облігації місцевих позик, фінансовий механізм, транспортна галузь.

JEL Classification: R42; H74; H72.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ВНЕДРЕНИЯ ОБЛИГАЦИЙ МЕСТНОГО ЗАЙМА В ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

Выговская Наталия Георгиевна
доктор экономических наук, профессор

e-mail: vygng@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-7129-6169

Выговский Владимир Георгиевич
кандидат экономических наук, доцент

e-mail: vygovskyy2008@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-5642-0774

Выговская Елена Анатольевна
аспирантка

e-mail: alenavygovska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7905-0494

Государственный университет «Житомирская политехника»

ул. Чудновская, 103, Житомир, 10005, Украина

Работа посвящена анализу и разработке финансового механизма внедрения облигаций местных займов. Авторами обобщено понятие «облигации местных займов» и определены преимущества и недостатки в процессе внедрения облигаций местных займов на предприятиях транспортной отрасли. Доказано, что облигации местных займов – один из самых эффективных финансовых инструментов, используемых органами местного самоуправления для привлечения дополнительных источников финансового обеспечения субъектов хозяйствования транспортной отрасли. Выявлены сложности применения облигаций местных займов по четырем соответствующим направлениям: организационные, финансовые, инвестиционные и региональные. Систематизированы преимущества внедрения облигаций местных займов на различных уровнях: государственном, региональном и на уровне эмитента – городских органов самоуправления. Определено, что существует ряд ограничений по выпуску облигаций местных займов на законодательном уровне относительно общего объема займов в местный бюджет, расходы местного бюджета не могут превышать 10 процентов расходов общего фонда на обслуживание местного долга и временные ограничения.

Разработан организационный механизм внедрения облигаций местных займов и учтены расходы органов местной власти в процессе их эмиссии. Определено, что при эмиссии облигаций местных займов эмитент осуществляет расходы на основные или дополнительные услуги. Значительную часть расходов эмитент осуществит в процессе организации регистрации выпуска облигаций местных займов, на услуги андеррайтера и финансового консультанта.

Обоснована реализация финансового механизма внедрения облигаций местных займов через определенные формы взаимодействия, которые предлагается рассматривать с точки зрения движения денежных средств, предоставление прав на облигации и информационных потоков. Предложен финансовый механизм внедрения облигаций местных займов для субъектов хозяйствования транспортной отрасли. В рамках механизма внедрения облигаций местных займов главными его участниками являются эмитент, инвестор и профессиональные посредники, а в качестве элементов рыночных институтов – управляющие органы: фондовый рынок, депозитарий и регистратор.

На основе финансового механизма реализации облигаций местных займов систематизированы этапы финансового обеспечения облигаций местных займов в соответствии с их целью и функции участников механизма. Важной особенностью механизма финансирования субъектов хозяйствования транспортной отрасли является поэтапный характер его реализации.

Ключевые слова: облигации местных займов, финансовый механизм, транспортная отрасль.

JEL Classification: R42; H74; H72.

FINANCIAL MECHANISM FOR THE IMPLEMENTATION OF LOCAL LOAN BONDS IN THE TRANSPORT INDUSTRY

Nataliia Vyhovska

D.Sc. (Economics), Professor

e-mail: vygng@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-7129-6169

Volodymyr Vyhovskyi

PhD (Economics), Associate Professor

e-mail: vygovskyy2008@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-5642-0774

Olena Vyhovska

Postgraduate Student

e-mail: alenavygovska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7905-0494

Zhytomyr Polytechnic State University

103, Chudnivska str., Zhytomyr, 10005, Ukraine

The article focuses on the analysis and development of the financial mechanism for the introduction of local loan bonds. The author generalizes the concept of «local loan bonds» and identifies the advantages and disadvantages in the process of implementing local loan bonds in the transport industry. The author claims that local loan bonds are one of the most effective financial instruments used by local governments to attract additional sources of financial support for businesses in the transport sector. The application of local bonds in four relevant areas has organizational, financial, investment, and regional difficulties. The article has systematized advantages of local loan bonds introduction at different levels, among them state, regional, and for the issuer, that is for city self-government bodies. It has determined that there are a number of restrictions on the issuance of local bonds at the legislative level on the total amount of loans to the local budget, local budget expenditures may not exceed 10 percent of the general fund expenditures on local debt service and time limits.

The article suggests an organizational mechanism of local loan bonds introduction and considers expenses of local authorities in the course of their issue. It has determined that during the issue of local bonds the issuer incurs costs for basic or additional services. The issuer will make a significant part of the costs in the process of organizing the registration of the issue of local loan bonds, for the services of an underwriter and financial advisor. The implementation of the financial mechanism for the local loan bonds introduction through certain forms of interaction is explicated in terms of cash flows, bond rights and information flows. The financial mechanism of introduction of bonds of local loans for subjects of managing of transport branch is offered. Within the mechanism of introduction of local bonds, its main participants are the issuer, investor and professional intermediaries, and as elements of market institutions – governing bodies: the stock market, the depository and the registrar. On the basis of the financial mechanism of local loan bonds implementation, the stages of financial support of local loan bonds are systematized in accordance with their purpose and functions of the mechanism participants. An important feature of the mechanism of financing of economic entities of the transport industry is the gradual nature of its implementation.

Keywords: Local Bonds, Financial Mechanism, Transport Industry.

JEL Classification: R42; H74; H72.

Вступ. В сучасних умовах господарювання підприємства транспортної галузі опинилися в складному становищі, що спричинене значним зносом рухомого складу, матеріально-технічної бази, проблемами недофінансування основних фондів на державному рівні та відсутністю фінансових можливостей акумулювання коштів в регіонах. Традиційні джерела фінансового забезпечення перевезень громадським транспортом (кошти місцевих бюджетів, внутрішні джерела фінансу-

вання, грантові кошти на розвиток транспортної інфраструктури) не сприяють ефективному функціонуванню транспортних підприємств. Це обумовлює пошук та необхідність впровадження нових фінансових інструментів місцевого значення для залучення додаткових джерел фінансування. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень з окресленої тематики, залишається невирішеними низка питань щодо можливостей застосування місцевих облігацій, зокрема: від-

сутній чіткий фінансовий механізм їх впровадження на регіональному рівні; наявний низький рівень довіри до органів місцевого самоврядування з боку потенційних інвесторів через фінансові обмеження місцевого бюджету; недостатньо ефективний фінансовий менеджмент на регіональному рівні тощо. Наявність невирішених організаційних, фінансових, правових питань, пов'язаних із впровадженням облігацій місцевої позики (ОМП) для транспортної галузі, та необхідність їх розв'язання обумовлює актуальність теми дослідження.

Метою статті є формування механізму фінансового забезпечення транспортних підприємств шляхом впровадження облігацій місцевих позик. Завданнями дослідження в межах поставленої мети є: 1) оцінка різновидів облігацій місцевих позик для визначення оптимальних фінансових інструментів для оновлення та модернізації основних фондів комунальних транспортних підприємств; 2) оцінка переваг та складнощів при впровадженні ОМП на рівні різних суб'єктів (регіону, інвестора, держави, транспортного комунального підприємства); 3) розробка організаційних засад впровадження облігацій місцевих позик (ОМП) для транспортної інфраструктури; 4) формування фінансового механізму використання облігацій місцевих позик (ОМП).

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні питання фінансового забезпечення транспортної галузі на регіональному рівні. Об'єктом дослідження є фінансовий механізм впровадження облігацій місцевих позик для транспортної галузі.

Огляд літератури. Дослідженню питань облігацій місцевих позик приділено значну увагу у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Дослідженням ринку облігацій місцевих позик займалися науковці А. М. Барабан, О. М. Катасонова, В. І. Козак, С. О. Москвін та В. В. Посполітак.

Група авторів В. І. Козак, С. О. Москвін та В. В. Посполітак (2017) розглянули практичні питання емісії облігацій місцевих позик в Україні. О. М. Катасонова (2010) розглядає проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів. А. М. Барабан (2011) вивчає питання випуску муніципальних цінних паперів та їх ролі на ринку місцевих запозичень. Автором визначено головні переваги та проблеми їх розвитку на фондовому ринку України.

У працях М. Атарда та С. Ісона проведено дослідження в галузі фінансів транспортного бізнесу та особливостей фінансового управління на мікрорівні (Attard & Ison, 2020). Питання аналізу боргового навантаження компаній та проблеми неоднорідності боргового рівня в різних секторах економіки висвітлено

в роботах С. Попової, Н. Карлової, А. Пономаренко та Є. Дерюгіної (Popova, Karlova, Ponomarenko, & Deryugina, 2017). У дослідженні З. Бурика, В. Баштанника та Ф. Рагімова (Buryk, Bashtannyk, & Ragimov, 2019) розглядаються особливості впливу державного боргу на економічне зростання держав. Автори доводять низький рівень розвитку внутрішніх запозичень у країнах з низьким та середнім доходом, що у розвинених країнах дозволяє урядам фінансувати інвестиційні проекти на основі місцевих позик, збільшувати боргове навантаження в умовах економічного спаду. Дж. Темпл (Temple, 1994) розкриває сутність фінансового механізму залучення коштів державними та місцевими органами влади шляхом випуску місцевих облігацій. Автор представляє модель залежності держави та місцевого самоврядування від запозичень, при якій оптимальна частка боргу у фінансуванні капітальних інвестицій залежить від відносних витрат податків та боргового фінансування. Дослідженню питань випуску державних облігацій в умовах дефолту приділили Н. Геннаїолі, А. Мартін та С. Росі (Gennaioli, Martin, & Rossi, 2018). Авторами емпірично проаналізовано володіння суверенними облігаціями понад 20 000 банків у 191 країні та розкрито роль цих облігацій у 20 державних дефолтах, які відбувались протягом 1998 і 2012 років. З. Сена, Дж. Панб, А. Ванга та Кс. Сенб (Chena, Panb, Wang, & Shenb, 2016) присвятили роботу розкриттю змісту державної фінансової інформації та визначенню вартості боргового фінансування органів місцевого самоврядування. Авторами наведено емпіричні докази доцільності застосування місцевих фінансових облігацій в галузі регіонального будівництва.

Автори розглянули облігації місцевих позик з точки зору залучення коштів державними та місцевими органами влади, але не окресленими залишилися питання облігацій місцевих позик в транспортній галузі.

Методологія дослідження. Для вирішення поставлених завдань було використано сукупність загальнонаукових методів та спеціальних прийомів дослідження: аналізу, синтезу та порівняльного аналізу (для ідентифікації переваг та недоліків впровадження облігацій місцевої позики на різних рівнях); метод структурного моделювання (при розробці фінансового механізму впровадження облігацій місцевої позики та формалізації наявних зв'язків між суб'єктами запропонованого механізму – емітентом, інвестором, професійними посередниками, а також іншими суб'єктами фондового ринку); метод системного аналізу (при виявленні складнощів застосування облігацій місцевих позик за чотирма напрямками: організаційним, фінансо-

вим, інвестиційним та регіональним); логічного узагальнення та формалізації (при визначенні основних етапів фінансового забезпечення облігацій місцевої позики).

Основні результати. Прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» стало першим кроком до впровадження процесів децентралізації, а місцеве самоврядування отримало значні переваги у прийнятті рішень щодо напрямів використання бюджетних коштів. Адаптувалося використання коштів у державному бюджеті обмежувало можливості для фінансування проєктів на регіональному рівні з місцевих бюджетів.

Відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» органи місцевої влади беруть участь у фінансово-кредитних відносинах. В умовах децентралізації місцева влада отримує ефективний фінансовий інструмент для диверсифікації інвестиційних можливостей – місцеві облігації.

Облігації місцевих позик – це позика, яку надають органи місцевого самоврядування з метою спрямування коштів для виконання цільових програм міста на об'єктах місцевого значення та на умовах повернення, платності, строковості. Облігації місцевих позик можуть випускатися лише в бездокументарній формі та номіновані у національній або іноземній валюті за погодження Міністерства фінансів України. Емітентом ОМП виступає місцеве самоврядування.

Відповідно до чинного законодавства метою місцевих позик може бути залучення фінансування бюджету розвитку, реконструкції чи оновлення пріоритетних об'єктів місцевого значення з урахуванням потреб територіальної громади. Обслуговування місцевого боргу, що виникає після випуску облігацій місцевої позики, здійснюється за рахунок загального фонду бюджету міської ради.

Впровадження місцевих позик регламентується положеннями Бюджетного кодексу України та Порядком здійснення місцевих позик (постанова Кабінету Міністрів України № 110 від 16.02.2011 р.). Порядок здійснення місцевих позик уточнює форми позик та алгоритм дій щодо їх випуску, а у Постанові зазначено повний перелік документації для подання в Міністерство фінансів України, щодо погодження обсягів та умов здійснення позики.

Підвищення ефективності впровадження облігацій місцевих позик має відповідати таким принципам: прозорості, цільового призначення, фактору неупередженості під час обрання виконавців проєкту, забезпечення рівних умов для потенційних учасників у конкурсі, детального визначення джерел оплати боргу, збалансованого характеру дії позики та тривалості використання об'єкту.

На законодавчому рівні існує ряд обмежень щодо випуску облігацій місцевих позик:

- загальний обсяг позик до місцевого бюджету через випуск ОМП не повинен бути більше за обсяг дефіциту бюджету розвитку спеціального фонду місцевого бюджету на відповідний рік;

- видатки місцевого бюджету на обслуговування місцевого боргу не можуть перевищувати 10 % видатків загального фонду місцевого бюджету протягом будь-якого бюджетного періоду, під час якого здійснюється обслуговування місцевого боргу;

- сукупний обсяг місцевого боргу та гарантованого територіальною громадою міста боргу станом на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 200 % середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку;

- за часовими обмеженнями всі процедури необхідно виконати протягом одного бюджетного року (Положення про порядок емісії облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу, 2018).

Розміщення облігацій місцевих позик відбувається на зовнішньому та внутрішньому фондових ринках, а залежно від особливостей використання залучених коштів та джерел виплати боргових зобов'язань виокремлюють три види облігацій: загальні або недохідні, дохідні й змішані (табл. 1).

На випуск ОМП впливають багато зовнішніх і внутрішніх чинників: політична ситуація в країні, національне законодавство, розвиток фондового ринку, інституційні можливості місцевих органів влади. Зазначені види облігацій місцевих позик відрізняються ступенем ризиків та доходності від інвестиційних цільових проєктів. Найвищий ступінь ризиків для інвестора мають загальні або недохідні ОМП, що сприяє встановленню вищих відсоткових ставок. Дохідні ОМП мають нижчий ступінь ризику через заздалегідь визначені джерела погашення відсоткового доходу й облігацій, що зумовлює нижчий рівень доходності відповідно. Найнижчу відсоткову ставку мають змішані ОМП, які прийнято вважати найнадійнішими для інвесторів.

ОМП можуть бути емітовані як зовнішні і внутрішні місцеві позики, а органи місцевого самоврядування мають право розміщувати відсоткові, дисконтні, іменні та облігації на пред'явника із фіксованим строком погашення, що є одним для всього випуску облігацій (Верховна Рада України, 2006). Облігації місцевих позик можуть бути розміщені публічним та приватним способами. При публічному розміщенні пропозиція продажу доступна необмеженій кількості осіб, а при приватному – серед визначеного кола покупців, але не більше 150 осіб.

Вважаємо доцільним використовувати для суб'єктів господарювання транспортної галузі дохідні облігації, що гарантують дохідність від цільового об'єкту та мають значну перевагу у вигляді відсутності обмежень щодо

випуску цього виду облігацій. Таке спрямування облігацій стимулюватиме до залучення інвесторів, які здатні реально оцінити операційні ризики.

Таблиця 1

Різновиди облігацій місцевих позик
Varieties of local bonds

№	Види облігацій	Об'єкти інвестування	Джерело виплати боргових зобов'язань
1.	Загальні, або недохідні облігації (англ. General obligation bonds)	Об'єкти або послуги, що вигідні значній частині територіальної громади (громадська безпека, вулиці та мости, публічні парки, місця дозвілля тощо)	Продаж комунального майна або поточні доходи місцевого бюджету
2.	Дохідні облігації (англ. Revenue bonds)	Капітальні інвестиції, що дають вигоди певній групі користувачів, які відшкодовують такі інвестиції через плату за отримані послуги (муніципальні аеропорти, громадський транспорт, системи водопостачання та водовідведення, спортивні заклади тощо)	Майбутній потік доходів від створених об'єктів
3.	Змішані облігації (англ. Hybrid bonds)	Інвестиції в об'єкти, які генеруватимуть змішані блага, або рефінансування загальних чи дохідних облігацій для реструктуризації місцевого боргу (у разі зниження ринкових відсоткових ставок, для відтермінування строків погашення)	Продаж комунального майна або поточні доходи місцевого бюджету чи майбутній потік доходів від створених об'єктів
Типи облігацій		Характеристика	
1.	Відсоткові облігації	Облігації підлягають поверненню номінальної вартості та здійсненню виплат відсоткових доходів.	
2.	Дисконтні облігації	Розміщення облігацій відбувається за ціною, що нижча від їх номінальної вартості. Дохід за облігаціями становить різницю між ціною купівлі та номінальною вартістю, що виплачується власнику облігацій.	
3.	Забезпечені облігації	Облігації вважаються забезпеченими порукою, якщо емітент визначив їх такими в рішенні про розміщення облігацій та проспекті їх емісії та уклав відповідний договір поруки з поручителем щодо забезпечення виконання зобов'язання з погашення основної суми боргу чи погашення основної суми боргу та виплати доходу за облігаціями.	
4.	Незабезпечені облігації	Незабезпечені боргові зобов'язання. В більшості випадків використовуються для фінансового забезпечення проектів, що не приносять доходів та/або не ставлять за мету отримати прибуток.	

Джерело: складено авторами на основі (Козак & Москвін, 2017).

Використовуючи облігації місцевих позик, міська влада отримує можливості фінансового забезпечення високовартісних проектів транспортної галузі (табл. 2). Впровадження облігацій місцевих позик сприятиме розвитку надання перевезень громадським транспортом на регіональному рівні. Варто зазначити, що випуск ОМП є важливим фінансовим інструментом для розвитку комунальних суб'єктів господарювання, до яких належать транспортні підприємства, адже надходження від їх діяльності у більшості випадків не покривають витрати на їх утримання.

Таким чином, у випуску облігацій місцевих позик мають бути зацікавлені українські міста, що потребують акумулювання значних

коштів на оновлення рухомого складу чи проведення ремонтних робіт по реставрації існуючої матеріально-технічної бази в короткостроковому періоді.

Однією з переваг використання ОМП для комунальних підприємств, у порівнянні з банківською позикою, є сплата менших відсотків за позикою. Відсоткова ставка ОМП має плаваючий характер та визначається для певного відсоткового періоду з урахуванням розміру облікової ставки Національного банку України з комісією банку. Операції з ОМП вигідні для всіх учасників емісії облігацій: банк може передавати в заставу ідентичну суму та отримати рефінансування, а також отримує відсоток від комісії; міські органи влади отримує найдешевші кошти.

Варто зазначити, що рівень кредитування інфраструктурних проектів банківськими уста-

новами досить низький через високий ступінь ризиків неповернення коштів та довгостроковий характер.

Таблиця 2

Переваги впровадження ОМП на різних рівнях
Advantages of local loan bonds implementation at different levels

№ з/п	Суб'єкт	Переваги
1.	Для інвестора	– ОМП має достатню ліквідність і користується попитом на вторинному ринку цінних паперів; – є надійним фінансовим інструментом у порівнянні з корпоративними облигаціями та акціями.
2.	Для держави	– зростання зацікавленості в надійних та ліквідних цінних паперах серед національних інвесторів; – розвиток інфраструктури за рахунок регіональних інструментів без втручання держави; – популяризація позитивного досвіду використання ОМП для територіальних громад України.
3.	Для регіону / Для емітенту	– через впровадження ОМП покриваються потреби у фінансовому забезпеченні проектів, що важливі для територіальної громади, але не мають суттєвого значення на державному рівні (зокрема, громадський транспорт); – випуск ОМП стимулює фінансування довгострокових проектів, що потребують значних коштів та тривалого терміну окупності; – досвід емісії ОМП підвищує рівень кредитоспроможності та довіри кредиторів до місцевого самоврядування; – оплата відсотків здійснюється за встановленим графіком, що визначений емітентом, а не кредитором, що дає можливість місцевим бюджетам контролювати власні грошові потоки; – місцева влада налагоджує взаємовідносини з інвесторами; – механізм реалізації позик через випуск ОМП можна максимально адаптувати до інвестиційних потреб на регіональному рівні; – ОМП є доцільними для капітальних видатків органів місцевого самоврядування через довгостроковий характер вигоди від користування створеними благами чи задоволення потреб громади.
4.	Для транспортного підприємства (комунального)	– цільовий характер ОМП; – оновлення рухомого складу та матеріально-технічної бази комунальних суб'єктів господарювання транспортної галузі; – створення додаткових робочих місць на підприємстві транспортної галузі; – підвищення дохідності суб'єктів господарювання комунальної власності.

Обмеженість у коштах місцевих бюджетів не дозволяє в повному обсязі реалізувати фінансове забезпечення інфраструктурних проектів регіонального значення. Фінансові та банківські установи надають перевагу в кредитуванні проектам інших напрямів, адже фінансові ризики та довгостроковий характер інфраструктурних цільових програм зумовлюють ймовірність неповернення коштів.

Для успішної реалізації цільових програм з розвитку інфраструктурних проектів місцевими органами влади більш доцільним є залучення додаткових коштів шляхом випуску облигацій місцевих позик, але в процесі їх впровадження виникають складнощі (табл. 3).

Систематизовано складнощі застосування облигацій місцевих позик за чотирма

відповідними напрямками: організаційні, фінансові, інвестиційні та регіональні. Важливим аспектом у застосуванні ОМП є відсутність фахівців, які мають суттєвий досвід впровадження місцевих позик від початкового етапу до повної виплати за борговими зобов'язаннями та закритті проекту. Вважаємо доцільним створити департамент з облигацій при міській раді, що стане важливим кроком у розвитку ринку цінних паперів, як на регіональному, так і на державному рівнях.

Важливим аспектом у досягненні поставлених задач в реалізації проектів від здійснення ОМП є високий рівень фінансового менеджменту міських органів влади на всіх етапах впровадження.

Складнощі застосування ОМП
Difficulties of LLB application

№ з/п	Характер проблеми	Зміст проблеми
1.	Організаційний	- недостатній рівень досвіду використання місцевих позик на фінансовому ринку; - складний алгоритм процедури емісії ОМП, зокрема, оцінювання ризиків інвестиційного проекту; - відсутність досвідчених фахівців для впровадження механізму місцевих позик; - низький рівень фінансового менеджменту місцевого самоврядування.
2.	Фінансовий	- ризики, пов'язані з неефективним використанням цільової позики; - низький рівень ліквідності державного ринку цінних паперів та облігацій місцевих позик; - зростання ризику несвоєчасного здійснення оплати відповідно боргових зобов'язань; - низький рівень управління коштами резервних фондів позик; - ризик зменшення обсягів фінансування поточних видатків муніципалітету.
3.	Інвестиційний	- низький рівень довіри до місцевого самоврядування від потенційних інвесторів через фінансові обмеження місцевого бюджету; - недостатній рівень захисту прав інвесторів на законодавчому рівні; - погіршення інвестиційного клімату в країні через утворення надмірного місцевого боргу; - відсутність процедури захисту інвестора з контролю за використанням цільових коштів.
4.	Регіональний	- зниження кредитного рейтингу міста внаслідок утворення надмірного місцевого боргу; - зростання залежності місцевих органів влади від центрального уряду внаслідок утворення надмірного місцевого боргу.

Головними фінансовими проблемами ОМП є ризики, що пов'язані з ймовірністю нецільового використання коштів, та ліквідація заборгованості. Вирішення зазначених проблем має взяти на себе держава шляхом посилення контролю реалізації місцевих позик через планування витрат, що фінансуються позиками; зобов'язати емітента здійснювати якісний та кількісний аналіз погашення боргів у вигляді надання щоквартального звіту. Організаційні засади впровадження облігацій місцевих позик (ОМП) для транспортної інфраструктури представлено на рис. 1.

На початковій стадії пошуку альтернативних джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання транспортної галузі постає питання вибору фінансово-економічних інструментів, що будуть вигідні для всіх учасників інвестиційного процесу. Першим кроком до визначення можливості залучення ОМП є дослідження ситуації на ринку, а саме: врахування інфляційних процесів, оцінка політичної стабільності, стан нормативно-правового поля, в якому здійснюється випуск облігацій.

Важливим кроком на етапі прийняття управлінського рішення щодо впровадження ОМП є глибокий аналіз ризиків та зисків, які потенційно може отримати транспортне підприємство від емісії та обігу цінних паперів.

Визначення та врахування ризиків для всіх учасників впровадження ОМП є запорукою створення ліквідного інструменту.

Таким чином, ризики можна класифікувати на зовнішні та внутрішні: зовнішні ризики не залежать від органів місцевої влади, як емітента, та можуть бути ліквідовані виключно при залученні інших установ, мають однаковий вплив на інвестора й емітента; внутрішні ризики є результатом діяльності емітента, мінімізація таких ризиків тісно пов'язана з інвестиційною політикою міської влади. Управлінське рішення щодо випуску облігацій місцевих позик потребує обґрунтованого дослідження та з урахуванням всіх зовнішніх і внутрішніх ризиків та зисків для інвестора, органів місцевого самоврядування та транспортного підприємства.

На другій стадії впровадження ОМП проводяться наступні кроки:

1) органами місцевого самоврядування (емітентом) розробляється проект рішення про обсяги та умови здійснення позики;

2) Міністерством фінансів України здійснюються погоджувальні процедури щодо умов та обсягів позики;

3) органами місцевого самоврядування (емітентом) приймається рішення про обсяг та умови здійснення ОМП.

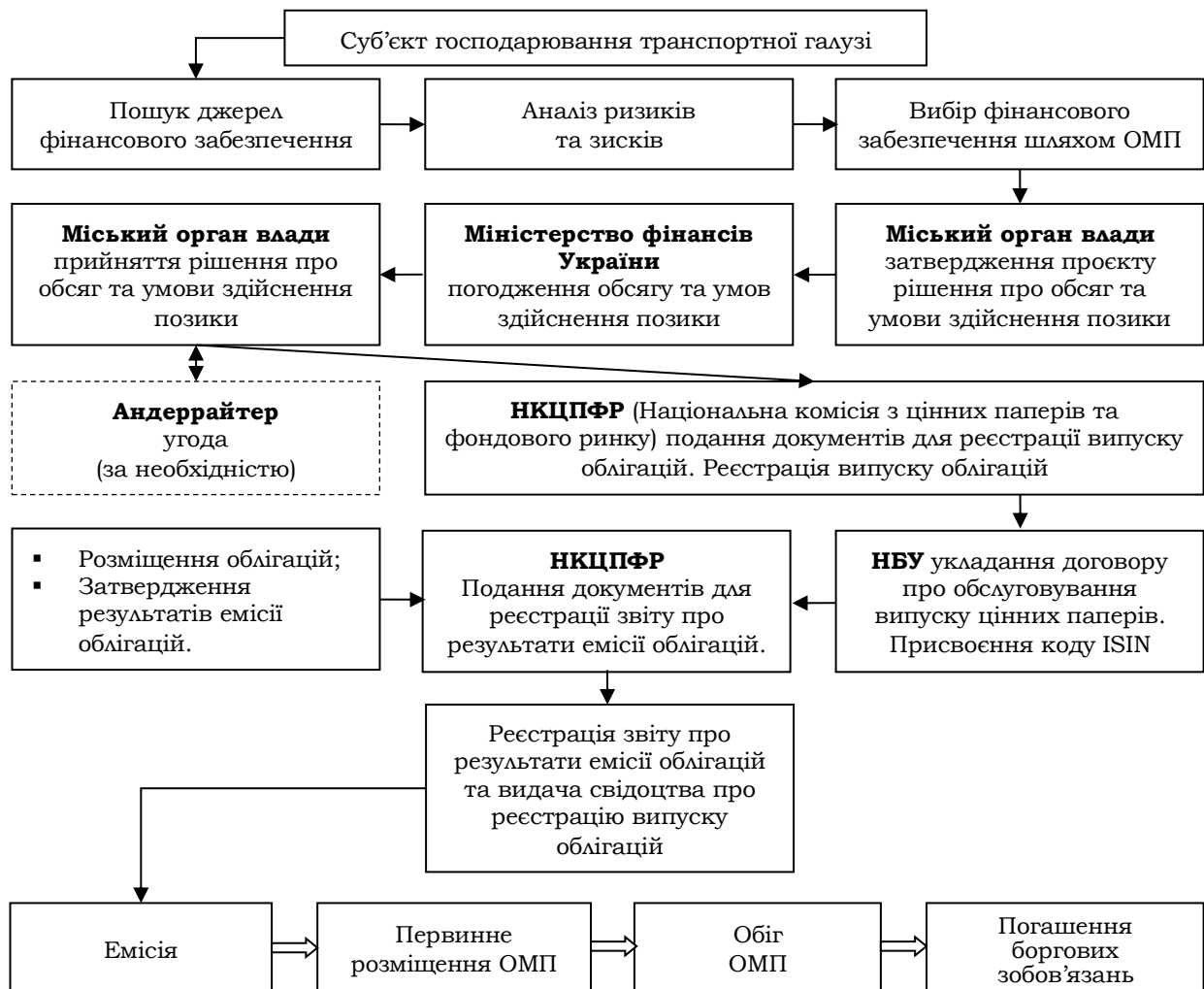


Рис. 1. Організаційні засади впровадження облігацій місцевих позик (ОМП) для транспортної інфраструктури

Fig. 1. Organizational principles of implementation of local loan bonds (LLB) for transport infrastructure

Розробка проекту рішення про обсяги та умови здійснення позики включає: окреслення пріоритетних завдань та цілей випуску ОМП; визначення потенційних інвесторів; деталізація характеристик емісії; аналіз та оцінка ефективності проекту.

Варто зазначити, що важливим кроком у прийнятті рішень щодо об'єктивної оцінки здійснення всіх стадій на шляху до впровадження ОМП є звернення місцевих органів влади до послуг фінансового консультанта або андеррайтера.

Андеррайтером може бути виключно особа, яка у встановленому порядку одержала ліцензію на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності по випуску та обігу цінних паперів (торговець цінними паперами) (Про затвердження Положення про порядок випуску облігацій підприємств, 2003).

На українському ринку цінних паперів андеррайтерами виступають банківські установи. У разі емісії облігацій фондів місцевого

розвитку шляхом публічної пропозиції розміщення облігацій здійснюється емітентом із залученням андеррайтера. У цьому випадку істотною умовою договору андеррайтингу є гарантування андеррайтером повного продажу облігацій емітента інвесторам, у тому числі повний чи частковий їх викуп за фіксованою ціною з подальшим перепродажем (Козак & Москвін, 2017).

Після детального дослідження вказаних факторів приймається рішення про затвердження проекту та відправку його на погоджувальні процедури в Міністерство фінансів України відповідно до вимог Бюджетного кодексу.

Погодження Міністерством фінансів умов та обсягів позики дозволяє подати документи до реєструвального органу Національної комісії з цінних паперів та фондових ринків (НКЦПФ) для реєстрації випуску облігацій місцевих позик.

В зобов'язання емітента входить укла-

дання договору з НБУ про обслуговування випуску цінних паперів. Депозитарне обслуговування облігацій місцевих позик здійснює Національний банк України (НБУ), зокрема, Управління депозитарної діяльності НБУ.

Відповідність законодавству України та вимогам НКЦПФР дозволяє в період до 25 робочих днів від дня подання заяви здійснити

реєстрацію інформації про емісію ОМП.

Відповідно до даних Національного депозитарію України та Акціонерного товариства «Фондова біржа ПФТС» в процесі емісії ОМП місцеві органи самоврядування в статусі емітента можуть здійснювати наступні витрати, представлені в табл.4.

Таблиця 4

Витрати органів місцевої влади в процесі емісії ОМП
Expenditures of local authorities in the process of issuance LLB

№	Характеристика витрат	Вартість (тариф), грн.	Умови нарахування
1.	Призначення міжнародного ідентифікаційного номеру цінних паперів	1975 грн.	За один код
2.	Депонування глобального сертифікату	600 грн.	За одну операцію
3.	Депонування тимчасового глобального сертифікату	600 грн.	За одну операцію
4.	Засвідчення звіту про результати розміщення/погашення цінних паперів емітента або засвідчення проспекту емісії акцій, щодо яких прийнято рішення про приватне розміщення, та проспекту емісії акцій, щодо яких прийнято рішення про публічне розміщення	550 грн.	За один випуск
5.	Підключення та підтримка терміналу для доступу до торговельної системи фондової біржі	1720 грн.	Місяць
6.	Включення ЦП до Біржового списку – послуга передбачає проведення експертизи	500 грн.	Одноразово
7.	Контроль за відповідністю цінних паперів вимогам знаходження у Біржовому списку	1000 грн.	Рік
8.	Переведення цінних паперів до Біржового реєстру (послуга передбачає проведення експертизи і надається протягом 5 робочих днів з моменту отримання від заявника необхідних документів)	500 грн.	Одноразово
9.	Офіційні результати торгів для членів Біржі	безкоштовно	Постійно
10.	Послуги андеррайтера	0,1 – 10 % від номінальної вартості розміщених облігацій або від суми, на яку розміщено облігації (за домовленістю сторін)	Згідно договору
11.	Організація реєстрації випуску	Від 5 000грн до 200 000 грн	Згідно договору
12.	Послуги фінансового консультанта	Від 5 000 грн до 300 000 грн	Згідно договору

Джерело: складено авторами на основі (Положення про порядок випуску облігацій підприємств, 2003)

Визначено, що під час емісії облігацій місцевих позик емітент здійснює витрати на основні або додаткові послуги. Значну частину витрат емітент здійснить в процесі організації реєстрації випуску ОМП, на послуги андеррайтера та фінансового консультанта.

Вирішення проблеми відсутності досвідчених фахівців для впровадження механізму місцевих позик дозволить скоротити витрати на випуск облігацій місцевих позик. Створення департаменту з облігацій при міській раді сприятиме підвищенню рівня довіри територіальної громади до операцій з цінними

паперами; стимулюватиме потенційних інвесторів до участі у прозорих та ефективних проектах; дозволить суб'єктам господарювання транспортної галузі забезпечити стає відтворення основних фондів та збільшити доходи.

В межах механізму впровадження облігацій місцевих позик головними його учасниками є емітент, інвестор та професійні посередники, а в якості елементів ринкових інститутів – керуючі органи: фондовий ринок (біржа), депозитарій та реєстратор (рис. 2).

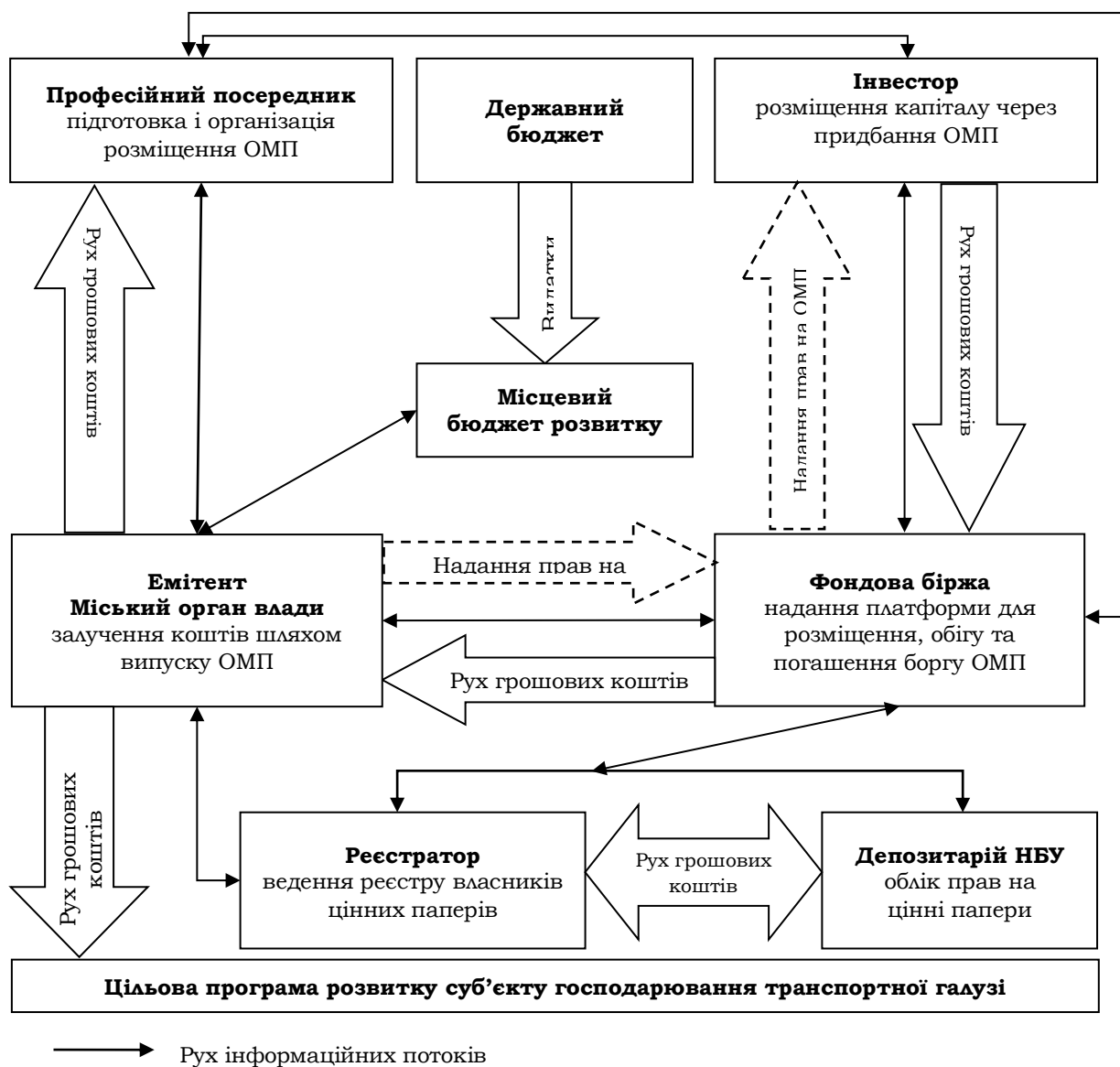


Рис. 2. Фінансовий механізм впровадження облігацій місцевих позик (ОМП)
 Fig. 2. Financial mechanism for the introduction of local loan bonds (LLB)

Форми взаємодії в рамках механізму ОМП пропонується розглядати з позиції руху грошових коштів, надання прав на облігації та інформаційних потоків, що відображають взаємозалежність та взаємозв'язки в умовах використання облігацій місцевих позик.

Таким чином, з позиції руху грошових коштів під час залучення ОМП суб'єктами господарювання транспортної галузі загальні методи фінансового розподілу залишаються сталими: кінцевим одержувачем фінансового забезпечення є емітент – місцевий орган влади.

Оплату платежів за послуги депозитарію та реєстратора здійснює інвестор, а витрати на призначення міжнародного ідентифікаційного номеру цінних паперів, депонування глобального/тимчасового глобального сертифікату, організацію реєстрації випуску, послуги андеррайтера та консультанта оплачує місцеve самоврядування як емітент (табл. 4).

Фінансові надходження від розміщення

облігацій місцевих позик, які отримує емітент, залучаються для фінансування бюджету розвитку на реалізацію цільових програм.

Державні видатки на обслуговування місцевого боргу, що виникає після продажу ОМП першим власникам, здійснюються за рахунок коштів загального фонду місцевого бюджету.

Визначено, що механізм фінансового забезпечення облігацій місцевих позик характеризується складною та ефективною системою взаємодії його окремих елементів з точки зору руху грошових коштів, надання прав на облігації та інформаційних потоків.

Важливою особливістю механізму фінансування суб'єктів господарювання транспортної галузі є поетапний характер його реалізації. Пропонуємо виділити п'ять етапів фінансового забезпечення облігацій місцевих позик відповідно до мети та функцій кожного учасника процесу реалізації ОМП (рис. 3).

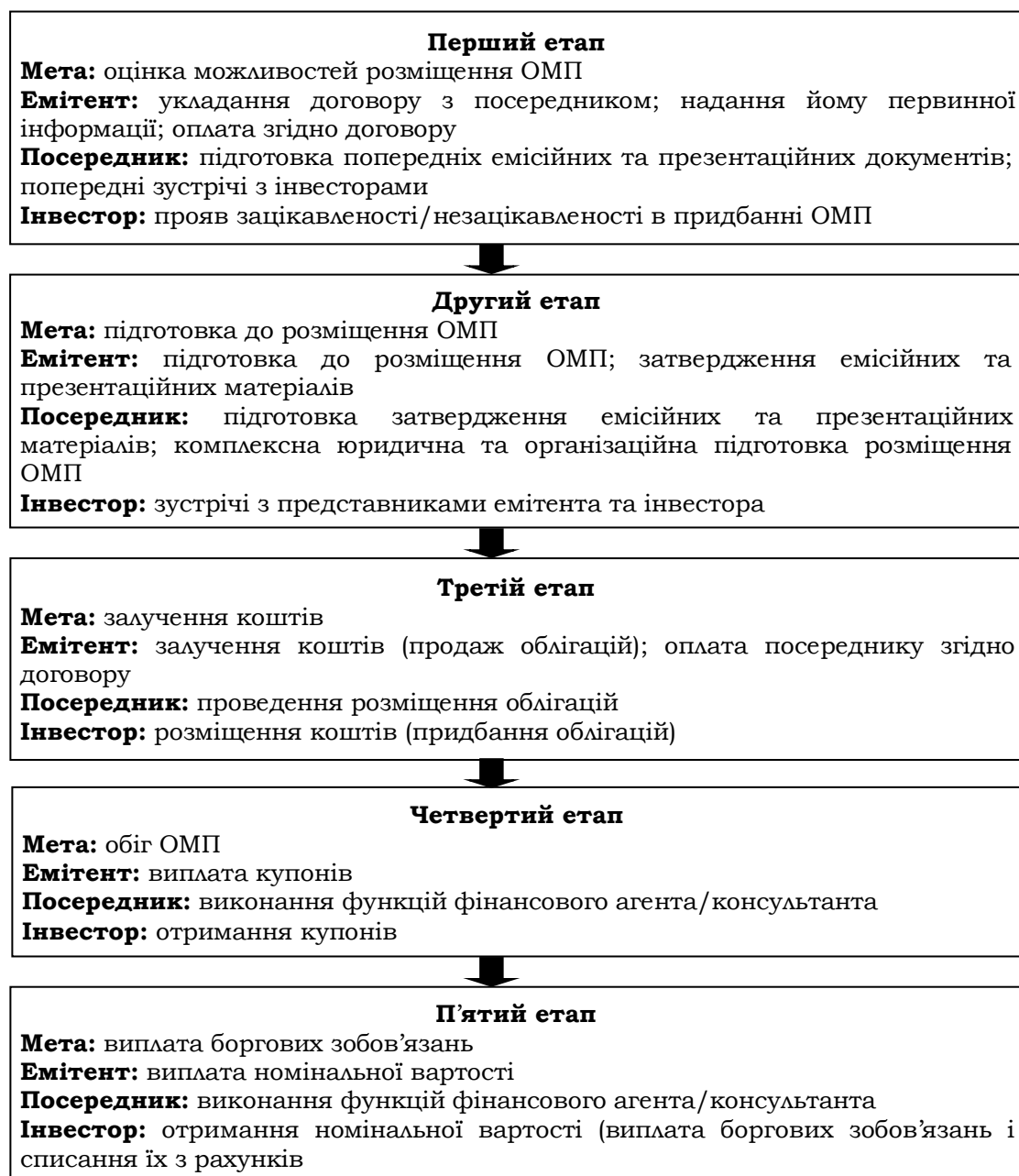


Рис. 3. Основні етапи фінансового забезпечення ОМП
 Fig. 3. The main stages of financial support LLB

Дані рис. 3 свідчать, що особливістю механізму фінансового забезпечення ОМП для транспортних суб'єктів господарювання є поетапний характер реалізації.

На першому етапі здійснюється оцінка можливості залучення ОМП суб'єктом господарювання транспортної галузі. На цьому етапі відбувається попередній аналіз потенційного попиту на купівлю цінних паперів інвестором, здійснюється оцінка можливості інвестора задовольнити попит емітента на ресурси та підготовка емісійних та презентаційних документів.

Другий етап включає підготовку розміщення облігацій емітентом: визначення пара-

метрів випуску ОМП та коло потенційних інвесторів. Результатом другого етапу є повна готовність емітента до розміщення облігацій, що ґрунтується на висновках професійних посередників.

Третій етап включає розміщення ОМП та виникнення у емітента боргових зобов'язань по обслуговуванню облігацій.

Найтривалішим етапом механізму фінансового забезпечення ОМП є четвертий етап: обіг облігацій. Протягом цього часу емітент, у особі міських органів влади, здійснює виплату за борговими зобов'язаннями.

П'ятий етап – погашення боргу емітентом перед інвестором у розмірі номінальної вартості ОМП. Таким чином, всі етапи механізму

фінансового забезпечення ОМП пов'язані метою, що стоїть перед емітентом для досягнення поставлених завдань у випуску цінних паперів.

Висновки. Обґрунтовано, що облігації місцевих позик є одним із найефективніших фінансових інструментів, що використовуються органами міської влади для залучення додаткових джерел фінансового забезпечення суб'єктів господарювання транспортної галузі.

Виявлено, що головними організаційними складнощами застосування ОМП є відсутність досвідчених фахівців для впровадження механізму місцевих позик. Запропоновано створення департаменту з облігацій при міській раді, що сприятиме підвищенню

рівня довіри жителів міста до операцій з цінними паперами, стимулюватиме потенційних інвесторів до участі у ефективних проектах та надасть новий поштовх до розвитку транспортним підприємствам. Це дозволить скоротити витрати органів місцевого самоврядування в процесі емісії ОМП.

Визначено, що фінансовий механізм впровадження облігацій місцевих позик має складну структуру через значну кількість учасників та форм взаємодії між ними. Запропоновано п'ять основних етапів фінансового забезпечення ОМП, кожен з яких має визначену мету та характеризується особливостями, що відрізняють фінансування з використанням облігацій від джерел фінансового забезпечення транспортних підприємств.

Література

1. Катасонова О. М. Актуальні проблеми формування дохідної частини місцевих бюджетів. *Економічний простір*. 2010. № 12. С. 114–118.
2. Про затвердження Положення про порядок емісії облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу : Положення від 14.06.2018р. № 391 / НКЦПФР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0808-18#Text> (дата звернення: 26.11.2020).
3. Барабан А. М. Перспективи розвитку ринку муніципальних цінних паперів в Україні. *Фінансовий простір*. 2011. № 4(4). С. 15–21.
4. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV. *Відомості Верховної Ради України*. № 31. 268 с.
5. Балдич Н., Гринчук Н., Ходько Н., Чорній Л., Глібішук Я. Місцевий економічний розвиток: Фінансово-кредитні інструменти фінансування МЕР : навч. посіб. Київ: Проміс, 2020. 96 с.
6. Козак В., Москвін С., Посполітак В. Емісія облігацій комунальних підприємств та місцевих позик. Київ : DESPRO, 2017. 106 с.
7. Про затвердження Положення про порядок випуску облігацій підприємств : Положення від 17.07.2003 № 322 / ДКЦПФР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0706-03> (дата звернення: 26.11.2020).
8. Attard M., Ison S. G. Urban transport. *Research in transportation business and management*. 2020. Vol. 36. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2020.100594>.
9. Popova S., Karlova N., Ponomarenko A., Deryugina E. Analysis of the debt burden in Russian economy sectors. *Russian Journal of Economics*. 2017. Vol. 3(4). P. 379–410. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.12.005>.
10. Buryk Z., Bashtannyk V., Ragimov F. Economic growth: macroeconomic effects of public borrowings at the global level. *Problems and perspectives in management*. 2019. Vol. 3. P. 169–183. DOI: [https://doi.org/10.21511/ppm.17\(3\).2019.14](https://doi.org/10.21511/ppm.17(3).2019.14).
11. Temple J. The debt/tax choice in the financing of state and local capital expenditures. *Journal of Regional Science*. 1994. Vol. 34(4). P. 529–547. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.1994.tb00881.x>.
12. Gennaioli N., Martin A., Rossi S. Banks, government Bonds, and Default: What do the data Say? *Journal of Monetary Economics*. 2018. Vol. 98. P. 98–113. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2018.04.011>.
13. Chena Zh., Panb J., Wanga L., Shenb X. Disclosure of government financial information and the cost of local government's debt financing – Empirical evidence from provincial investment bonds for urban construction. *China Journal of Accounting Research*. 2016. Vol. 9(3). P. 191–206. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2016.02.001>.
14. Spilioti S., Vamvoukas G. The impact of government debt on economic growth: An empirical investigation of the Greek market. *Journal of Economic Asymmetries*. 2015. Vol. 12(1). P. 34–40. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2014.10.001>.
15. Бондарчук А. В. Державні цінні папери як інструмент боргової політики: міжнародний досвід. *Стратегічні пріоритети*. 2013. № 4(29). С. 22–28.
16. Пустовойт О. В. Економічне зростання України: проблеми та можливості прискорення. *Економіка і прогнозування*. 2017. № 4. С. 71–92. DOI: <https://doi.org/10.15407/eip2017.04.071>.
17. Золотухін Є. В. Компаративний аналіз зарубіжного досвіду функціонування ринків місцевих запозичень: уроки для України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 11. С. 55–60.
18. Про затвердження положення про порядок здійснення емісії облігацій внутрішніх місцевих позик та їх обігу : Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 14.06.2018 № 391 / НКЦПФР. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0808-18> (дата звернення: 26.11.2020).
19. Мазур І. І. Особливості становлення ринку муніципальних паперів в Україні. *Стратегічні пріоритети*, 2010. № 1. С. 23–28.
20. Стеценко Т. В. Безпечність здійснення місцевих запозичень в Україні. *Бізнесінформ*. 2014. № 3. С. 329–333.

References

1. Katasonova, O. M. (2010). Current problems forming the revenue side of local budgets. *Economichnyi prostir*, 12, 114-118. (in Ukrainian)
2. National Commission on Securities and Stock Market. (2018). Regulations on the procedure for issuing bonds of domestic local loans and their circulation. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0808-18#Text>. (in Ukrainian)
3. Baraban, L. M. (2011). Prospects for the development of the municipal securities market in Ukraine. *Finansovyi prostir*, 4(4), 15-21. (in Ukrainian)
4. Verkhovna Rada Ukrainy. (2006). Pro tsinni papery ta fondovyi rynok: Zakon Ukrainy vid 23.02.2006. № 3480-IV. *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy*, 31, 268. (in Ukrainian)
5. Baldych, N., Hrynychuk, N., Hodko, N., Chorniy, L., & Hlibchuk, Ia. (2020). *Local economic development: Financial and credit financing instruments LED: manual*. KYIV: Promis. (in Ukrainian)
6. Kozak, V., Moskvina, S., & Pospolita, V. (2017). *Issue of bonds of utility companies and local loans*. Kyiv: DESPRO. (in Ukrainian)
7. State Commission on Securities and Stock Market. (2003). On approval of the Regulations on the procedure for issuing corporate bonds. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0706-03>. (in Ukrainian)
8. Attard, M., & Ison, S. G. (2020). Urban transport. *Research in transportation business and management*, 36. doi: <https://doi.org/10.1016/j.rtbm.2020.100594>.
9. Popova, S., Karlova, N., Ponomarenko, A., & Deryugina, E. (2017). Analysis of the debt burden in Russian economy sectors. *Russian Journal of Economics*, 3(4), 379-410. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ruje.2017.12.005>.
10. Buryk, Z., Bashtannyk, V., & Ragimov, F. (2019). Economic growth: macroeconomic effects of public borrowings at the global level. *Problems and perspectives in management*, 3, 169-183. doi: [https://doi.org/10.21511/ppm.17\(3\).2019.14](https://doi.org/10.21511/ppm.17(3).2019.14).
11. Temple, J. (1994). The debt/tax choice in the financing of state and local capital expenditures. *Journal of Regional Science*, 34(4), 529-547. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9787.1994.tb00881.x>.
12. Gennaioli, N., Martin, A., & Rossi, S. (2018). Banks, government Bonds, and Default: What do the data Say? *Journal of Monetary Economics*, 98, 98-113. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2018.04.011>.
13. Chena, Zh., Panb, J., Wanga, L., & Shenb, X. (2016). Disclosure of government financial information and the cost of local government's debt financing - Empirical evidence from provincial investment bonds for urban construction. *China Journal of Accounting Research*, 9(3), 191-206. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2016.02.001>.
14. Spilioti, S., & Vamvoukas, G. (2015). The impact of government debt on economic growth: An empirical investigation of the Greek market. *Journal of Economic Asymmetries*, 12(1), 34-40. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jeca.2014.10.001>.
15. Bondarchuk, A. V. (2013). Derzhavni tsinni papery yak instrument borhovoï polityky: mizhnarodnyi dosvid. *Strategy priorities*, 4(29), 22-28. (in Ukrainian)
16. Pustovoyt, O. V. (2017). Ekonomichne zrostannia Ukrainy: problemy ta mozhlyvosti pryskorennia. *Ekonomika i prohozuvannia*, 4, 71-92. doi: <https://doi.org/10.15407/eip2017.04.071>. (in Ukrainian)
17. Zolotuhin, V. (2017). Comparative analysis of foreign experience in the functioning of local borrowing markets: lessons for Ukraine. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 11, 55-60.
18. National Commission on Securities and Stock Market. (2018). Pro zatverdzhennia polozhennia pro poriadok zdiisnennia emisii oblihatsii vnutrishnikh mistsevykh pozyk ta yikh obihu: Rishennia vid 14.06.2018 № 391 [On approval of the regulations on the procedure for issuing bonds of domestic local loans and their circulation: Decision dated 14.06.2018 № 391]. *Zakonodavstvo Ukrainy – Legislation of Ukraine*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0808-18>. (in Ukrainian)
19. Mazur, I. I. (2010). Features of the formation of the municipal securities market in Ukraine. *Stratehichni priorityty*, 1, 23-28. (in Ukrainian)
20. Stetsenko, T. V. (2014). Safety of Municipal Loan in Ukraine. *Business Inform*, 3, 329-333. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.
Стаття прийнята 21.12.2020 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Синілова Олександра Миколаївна
аспірант

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

e-mail: aleksandrasinilova9@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3949-088X

У статті досліджено сучасні тенденції розвитку методологічних засад оцінки вартості підприємств як складової ефективного управління. Визначено особливості застосування кожного окремого методичного підходу до оцінки вартості підприємств в межах процесу оцінювання. Дана характеристика загальноприйнятих методичних підходів до оцінки вартості підприємств, а саме дохідного, витратного, порівняльного підходів шляхом виділення переваг та недоліків кожного з них, розкрита багатоваріативність методів в межах кожного підходу. Саме наявність обмежень кожного підходу задає вектор подальшого розвитку методологічних засад оцінки вартості підприємств в сучасних умовах економічного ринкового середовища. На основі аналізу останніх досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених обґрунтовано доцільність використання інтегрованого підходу, як комплексного методичного забезпечення процесу оцінки вартості підприємств, що являє собою розгалужену систему методів оцінювання. Розроблено алгоритм прийняття рішень під час проведення процедури оцінки вартості підприємств на основі інтегрованого підходу, що дозволяє комбінувати ряд методів різних методичних підходів. Дана послідовність дій виступає базовою «ланкою» між етапом вибору методологічного інструментарію до оцінки вартості підприємств та етапом його імплементації. Зростання ролі інтегрованого підходу, що відображається в кількості його застосування в економічних наукових працях, є однозначно позитивною тенденцією у розвитку методологічних засад процесу оцінювання вартості підприємств в сучасних економічних умовах, адже передбачає отримання більш точних результатів під час проведення розрахунків та в такий спосіб дасть змогу зробити процедуру оцінювання досконалішою та більш таргетованою, що відповідає сучасним тенденціям розвитку методологічного інструментарію оцінки вартості підприємств.

Ключові слова: оцінка вартості підприємств, інтегрований підхід, витратний підхід, дохідний підхід, порівняльний підхід, методологічні засади.

JEL Classification: G32; C49; C52; M21.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Синилова Александра Николаевна
аспірант

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина

e-mail: aleksandrasinilova9@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3949-088X

В статье исследованы современные тенденции развития методологических основ оценки стоимости предприятий, как составляющей эффективного управления. Определены особенности применения каждого отдельного методического подхода к оценке стоимости предприятий в рамках процесса оценки. Дана характеристика общепринятых методических подходов к оценке стоимости предприятий, а именно доходного, затратного, сравнительного подходов, путем выделения преимуществ и недостатков каждого из них, раскрыта многовариативность методов в пределах каждого подхода. Именно наличие ограничений каждого подхода задает вектор дальнейшего развития методологических основ оценки стоимости предприятий в современных условиях экономической рыночной среды. На основании анализа последних исследований отечественных и зарубежных ученых обоснована целесообразность использования интегрированного подхода, как комплексного методического обеспечения процесса оценки

стоимости предприятий, который представляет собой разветвленную систему методов оценки. Разработан алгоритм принятия решений при проведении процедуры оценки стоимости предприятий на основе интегрированного подхода, который позволяет комбинировать ряд методов различных методических подходов. Данная последовательность действий выступает базовым «звеном» между этапом выбора методологического инструментария к оценке стоимости предприятий и этапом его имплементации. Возрастание роли интегрированного подхода, отражается в количестве его применения в экономических научных трудах, что однозначно выступает положительной тенденцией в развитии методологических основ процесса оценки стоимости предприятий в современных экономических условиях, ведь предполагает получение более точных результатов при проведении расчетов и таким образом позволяет сделать процедуру оценивания более совершенной и таргетированной, что соответствует современным тенденциям развития методологического инструментария оценки стоимости предприятий.

Ключевые слова: оценка стоимости предприятий, интегрированный подход, затратный подход, доходный подход, сравнительный подход, методологические основы.

JEL Classification: G32; C49; C52; M21.

METHODOLOGICAL BASES FOR THE ENTERPRISE VALUE ASSESSMENT

Olexandra Synilova

Postgraduate Student

V. N. Karazin Kharkiv National University

4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

e-mail: aleksandrasynilova9@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3949-088X

The article studies modern trends in the development of methodological foundations for the assessment of the enterprise' value as a component of effective management. The specific features of the application of each separate methodological approach to the assessment of the enterprise' value in the evaluation process are determined. The generally accepted methodological approaches to the enterprise' value assessment are characterized through highlighting the advantages and disadvantages of each of them, namely an income, cost, and comparative approaches; and disclosing the diversity of methods within each approach. It is the the limitations of each approach that set the vector for the further development of the methodological foundations for the enterprise value assessment in modern economic market environment. The analysis of recent research by home and foreign scientists proves the expediency of the integrated approach as a comprehensive methodological support for the process of the enterprise' value assessment; it is a branched system of assessment methods. On the basis of an integrated approach, the article has developed an algorithm for decision making in the course of the assessment of an enterprise' value, which allows to combine a number of methods of various methodological approaches. This sequence of actions serves as a basic "link" between the stage of choosing methodological tools for assessing the value of enterprises and the stage of its implementation. The growing role of an integrated approach, which is reflected in the number of its applications in economic research, is clearly a positive trend in the development of the methodological foundations of the process of assessing the value of enterprises in modern economic conditions. It helps obtain more accurate results in calculations, and thus allows making the assessment procedure targeted, which corresponds to modern trends in the development of methodological tools for the assessment of the enterprise' value.

Keywords: Enterprise Valuation, Integrated Approach, Cost Approach, Income Approach, Comparative Approach, Methodological Foundations.

JEL Classification: G32; C49; C52; M21.

Вступ. Сучасні умови конкурентного середовища в рамках ринкової економіки, динамічного глобалізаційного та інформаційного розвитку вимагають постійної адаптації діяльності функціонуючих підприємств на підставі оцінки їх вартості з метою подальшого управління та прийняття тактичних та стратегічних рішень. Тому результати проведеної оцінки вартості підприємства в сучас-

них умовах господарювання виступають індикатором інвестиційної привабливості, критерієм функціонування та розвитку самого підприємства в умовах зовнішнього середовища та одним із показників, на базі якого приймаються подальші управлінські рішення суб'єктами господарювання. Сам процес визначення вартості передбачає постановку конкретних завдань суб'єктом оцінки, що і зу-

мовляє вибір методу оцінки вартості. Впровадження вартісно-орієнтованого управління обумовлює необхідність подальшого дослідження та поглиблення теоретичних, методичних і прикладних аспектів оцінки вартості підприємств.

В умовах динамічного розвитку підприємств методологія оцінки їх вартості потребує постійної адаптації. На сучасному етапі розвитку економічної науки не сформовано єдиних підходів щодо багатьох питань, тому науковці продовжують вивчати та досліджувати процедуру оцінки вартості підприємств, підходи та методи оцінювання в умовах глобалізаційного розвитку та інституційних змін.

Недосконалість методичних підходів окреслює коло методологічної та практичної проблематики, що вирішується інтегрованим підходом. Адже використання переваг методів в межах різних підходів окреслює подальший розвиток та удосконалення методології в області оцінки вартості підприємств. При виборі методів для проведення оцінки вартості підприємств необхідно зважати на обмежуючі фактори, які унеможливають отримання адаптованих результатів до сучасного ринково-економічного середовища. Відтак, у бізнес-середовищі важливими та актуальними постають питання стосовно застосування комбінації методичних підходів до оцінки вартості підприємств з метою отримання результатів із мінімальними відхиленнями.

Метою дослідження є методологічне обґрунтування оцінки вартості підприємств, як складової вартісно-орієнтованого управління суб'єктами господарювання за критерієм зростання їх вартості в сучасних економічних умовах. Досягнення визначеної мети зумовило виконання низки взаємопов'язаних завдань:

- систематизувати характеристику існуючих методичних підходів до оцінки вартості підприємств, виділити особливості їх застосування, переваги та недоліки;
- визначити роль інтеграційного підходу, обґрунтувати його доцільність у розвитку комплексного методичного забезпечення процесу оцінки вартості підприємств;
- розробити алгоритм прийняття рішень під час процесу оцінки вартості підприємств на основі інтегрованого підходу.

Об'єктом дослідження є процес оцінки вартості, як складовий елемент управління підприємством.

Предметом дослідження є методологічні підходи до оцінки вартості підприємств в сучасних ринкових умовах.

Огляд літератури. На сучасному етапі наукових досліджень проблематика оцінки вартості підприємства є об'єктом вивчення серед багатьох дослідників та розглядається в

наукових працях В. Задеря (2017), Н. Алейнікової (2018), Т. Момот (2007), Т. Гамми (2016), А. Сендеровича (2015), О. Новікової та Н. Канюки (2014), А. Дубовика (2011), М. Корягіна (2012), І. Сердюкової (2014), О. Давидова (2015, 2019), Р. Вагнера (2017), Х. Елмбергера, М. Макдісі-Сомі (2016), М. Кадлубека, П. Стенпієна (2020), І. Мічула (2015), Х. Кукай, Ф. Ахмети (2016), Б. Г. Белда (2017).

Зокрема, позиціонування переваг та недоліків у розрізі кожного методологічного підходу до оцінки вартості підприємств досліджували Т. Момот (2007), А. Сендерович (2015), О. Новікова та Н. Канюка (2014), А. Дубовик (2011). Розкриття нових тенденцій у розвитку методів в межах кожного із методичних підходів та виділення альтернативних підходів та методів щодо оцінки вартості підприємств аналізували такі вчені: Н. Алейнікова (2018), Т. Гамма (2016), М. Корягін (2012).

Значна кількість досліджень у сфері оцінки вартості підприємства свідчить про різноманіття науково-теоретичного обґрунтування поняття оцінки вартості підприємства та основних методик її визначення.

Економічною наукою не повною мірою досліджено процедуру отримання результатів оцінки вартості підприємств, як складової вартісно-орієнтованого управління; до кінця не визначено універсальний методологічний підхід до кількісного вимірювання вартості суб'єктів господарювання; недостатньо досліджені етапи оцінювання, не встановлена послідовність прийняття рішень під час проведення процедури оцінки вартості підприємств на основі комплексного методичного підходу.

Методологія дослідження. Методологічну основу дослідження складають методи системного аналізу, перш за все, методи синтезу. Основа цього методу полягає у припущенні, що систематизація загальноприйнятих методичних підходів до оцінки вартості підприємств дозволяє виділити основні переваги та недоліки кожного з них. Тому необхідно використовувати окремі методи кожного із підходів з подальшим їх комбінуванням в залежності від умов функціонування підприємства на основі інтегрованого підходу.

Основні результати. Відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» «стандартизована оцінка (майна/вартості підприємства) – оцінка, що здійснюється самостійно органом державної влади або органом місцевого самоврядування з використанням стандартної методології та стандартного набору вихідних даних, за результатами якої складається акт оцінки, в

якому визначається оціночна вартість; незалежна оцінка (майна/вартості підприємства) – визначення суб'єктом оціночної діяльності на підставі договору про проведення оцінки певного виду вартості майна, крім оціночної, відповідно до національних стандартів оцінки та інших нормативно-правових актів з методичного регулювання незалежної оцінки». Терміни «процедура оцінки вартості підприємства», «стандартизована оцінка майна підприємства», «стандартизована оцінка вартості підприємства», «оцінка вартості бізнесу», «оцінка вартості підприємств» широко вживаються для позначення цього ж самого поняття у фаховій науковій літературі та у бізнес-комунікаціях.

Відповідно до чинного законодавства визначення вартості підприємств здійснюється за допомогою використання трьох основних підходів, які можна назвати базовими чи фундаментальними, а саме:

- витратний (або майновий) підхід використовується для проведення оцінки об'єктів у формі цілісного майнового комплексу та у формі фінансових інтересів; ґрунтується на врахуванні принципів корисності і заміщення; передбачає визначення поточної вартості витрат на відтворення або заміщення об'єкта оцінки з подальшим коригуванням їх на суму зносу (знецінення);

- дохідний підхід базується на врахуванні принципів найбільш ефективного використання та очікування, відповідно до яких вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу;

- порівняльний (або ринковий) підхід ґрунтується на врахуванні принципів заміщення та попиту і пропонування; передбачає аналіз цін продажу та пропонування подібного майна з відповідним коригуванням відмінностей між об'єктами порівняння та об'єктом оцінки.

Останнім часом все більшого розвитку набувають такі підходи як опціонний та математичний (Гамма, 2016).

Витратний або майновий підхід включає балансові методи, засновані на визначенні чистої вартості майна за даними бухгалтерського обліку. Характеристика вище зазначеного підходу для оцінки вартості наведено в табл. 1. Слід акцентувати увагу на тенденції інтегрованості методів з метою отримання більш точних та адаптованих результатів оцінки вартості підприємств. Наприклад, використання методу вартості заміщення дає можливість отримати поточну ринкову оцінку вартості витрат на відновлення підприємства, але унеможлиблює отримання результату оцінювання нематеріальних активів.

Проте метод відновної вартості вирішує питання щодо оцінки та обліку нематеріальних активів, що дозволяє зробити висновок про необхідність інтеграційного застосування декількох методів оцінювання вартості з метою отримання комплексного результату. Новою тенденцією розвитку майнового підходу є розробка підходу, заснованого на споживанні, який передбачає оцінку даних, як активу, що ще раз доводить зростаючу роль інтеграційних методологічних напрямків розвитку в сучасній економічній науці.

Дохідний підхід включає методи, що використовують для аналізу доходів і грошових потоків; метод розрахунку сучасної вартості майбутніх грошових потоків. Характеристика вище зазначеного підходу до оцінки вартості наведено в табл. 2. Тенденцією розвитку даного підходу є його інтеграція з іншими методичними підходами до оцінки вартості підприємств. Зокрема, найважливішою перевагою моделі економічної доданої вартості Б. Стюарта (метод EVA) – є об'єднання в цьому показнику результатів фінансової і операційної діяльності підприємств, в результаті комбінування витратного (майнового) і дохідного підходів. Модель акціонерної доданої вартості (метод SVA) також виступає інтеграцією витратного (майнового) і дохідного підходів та дає змогу оцінити вартість майна акціонерного товариства разом із поточним еквівалентом чистих доходів (Алейнікова, 2018). Також в межах моделей доданої вартості реалізуються різні підходи до оцінки приросту вартості підприємств (Давидов, 2019), що ще раз доводить чітко виражену тенденцію розвитку універсальності інтегрованого підходу для цілей вартісно-орієнтованого управління в сучасних ринкових умовах. Таким чином, об'єднання декількох методів різних підходів дозволяє отримати більш комплексний результат оцінки вартості підприємств.

Порівняльний або ринковий підхід включає методи, засновані на порівнянні ринкової інформації для аналізу чистого прибутку і дивідендів. Характеристика вище зазначеного підходу оцінки вартості наведено в табл. 3. Новою тенденцією розвитку ринкового підходу є розробка методу визначення альтернативної вартості, сутність якого полягає у поєднанні оцінки інвестиційної, ринкової, ліквідаційної вартості (Алейнікова, 2018). Р. Вагнер запропонував новий механізм створення ринкової вартості підприємств, які належать до державного сектору економіки і не можуть мати власний капітал (Wagner, 2017). Останні дослідження шведських вчених доводять необхідність застосування моделі регресії в комбінуванні з порівняльним підходом оцінки вартості підприємств для отримання більш точних результатів (Elmberger & Makdisi-

somi, 2016), що ще раз доводить зростаючу

роль інтеграційного підходу в сучасній економічній науці.

Таблиця 1

Характеристика витратного підходу до оцінки вартості підприємств
Characteristics of the cost approach to assessing the value of enterprises

Сутність витратного підходу	Розглядає вартість підприємства з урахуванням понесених витрат
	Вартістю підприємства є вартість елементів (активів), що входять в систему (підприємство)
Особливості застосування	Орієнтується не на виявлення здатності активів до генерування доходів, а на оцінку дохідного потенціалу підприємства
	Широке застосування оцінки утилізаційної вартості вимагає детальної інформації про наявність та стан активів
Переваги	Визначає вартість поточного стану активів та боргів
	Дозволяє приймати ефективні інвестиційні рішення
	Можливість збільшення вартості підприємства завдяки реструктуризаційним проєктам
Недоліки	Неможливо оцінити фінансові показники діяльності компанії
	Не відображає здатності активів приносити прибуток
	Відсутність реального обліку деяких видів нематеріальних активів та комерційного обороту нематеріальних активів ускладнює ідентифікацію та оцінку невідчутних активів
	Трудомісткі методи розрахунків
Методи	Метод вартості чистих активів
	Метод ліквідаційної вартості
	Метод чистої вартості матеріальних активів
	Метод скоригованої балансової вартості
	Метод вартості заміщення
	Метод відновної вартості

Джерело: складено автором за (Задерей, 2017; Алейнікова, 2018; Гамма, 2017; Сендерович, 2015; Новікова, 2014)

Кожен із існуючих загальноприйнятих підходів має ряд переваг та недоліків. Разом з тим сучасні наукові дослідження щодо застосування підходів в області оцінки вартості підприємств зосереджують увагу на необхідності використання комплексного (інтегрованого) підходу шляхом об'єднання окремих методів різних підходів. Зокрема, Н. М. Алейнікова підкреслює, що економічна додана вартість (EVA) та акціонерна додана вартість (SVA) розраховуються в межах двох підходів – витратного (майнового) та дохідного (Алейнікова, 2018). Гібридний підхід А. О. Дубовика передбачає використання декількох методів, а саме: моделі ЕВО, методу економічної доданої вартості (EVA), методу ринкової доданої вартості (MVA), моделі Блека-Шоулза (опціонного ціноутворення) (Дубовик 2011). В. М. Рутгайзер виділяє метод зважування різних результатів шляхом застосування математичного та суб'єктивного підходів водночас (Алейнікова, 2018). М. В. Корягін, І. В. Сердюкова наголошують на актуальності використання інтегрованого підходу до оцінки вартості підприємства, що включає елементи витратного, дохідного та ринкового підходів (Корягін, 2012; Сердюкова, 2014).

М. В. Корягін зазначає, що інтегрований підхід дозволяє визначити фактори впливу на ринкову вартість підприємства та ефективно управляють нею, оскільки володіє специфічними характеристиками: методологією практичного застосування, базисною основою, корегуванням результату оцінювання та сферою використання (Алейнікова, 2018; Корягін, 2012). Концепція MDI-R (Активи, Дохід, Інтелектуальний капітал, – Ринок), яка запропонована польськими вченими, також включає комплексний підхід до оцінки вартості підприємств, передбачає вимірювання ефективності діяльності компанії у відповідності з поточними характеристиками справедливої оцінки активів, доходу, інтелектуального капіталу, взаємодія останніх на ринку (Miciuła, Kadłubek, & Stepień, 2020). Інтегрований підхід використовується як універсальна концепція збалансованого управління ризиками в межах процесу оцінювання вартості підприємств (Miciuła, 2015). Х. Кукай, Ф. Ахметі наголошують на виділенні комбінованого підходу до оцінки вартості підприємств, який включатиме: методи середнього значення, інтегровані методи, непрямі комбіновані методи (Kukai & Ahmeti, 2016). Б. Г. Белд зауважує, що комплексна оцінка має супроводжуватися

«аналізом чутливості», який показує важливість точного вибору незалежних змінних та її

впливу на залежну змінну, в даному випадку на вартість підприємств (Beld, 2017).

Таблиця 2

Характеристика дохідного підходу до оцінки вартості підприємств
Characteristics of the income approach to the valuation of enterprises

Сутність дохідного підходу	Визначення вартості підприємства на основі доходів, які воно здатне в майбутньому принести власнику, включаючи виручку від продажу майна
	Вартість складає сума активів, системного ефекту першого порядку та системного (синергетичного) ефекту вищого порядку
Особливості застосування	Вартість бізнесу оцінюється з позиції того, що інвестор має або буде мати стовідсотковий контроль над цим підприємством
	Є однотипним з методологією оцінки доцільності інвестицій на базі концепції зміни вартості грошей у часі, де вартість, склад і структуру активів безпосередньо не впливають на оцінку
Переваги	Єдиний підхід, що враховує майбутні очікування, ринковий аспект та економічне старіння
	Можливість застосування різних підходів до оцінки вартості компанії з урахуванням ризику
Недоліки	Значна частка невизначеності, оскільки підхід будується на прогностичних даних про грошові потоки
	Нездатність підходу адекватно розглядати активи, що не генерують стабільні грошові потоки, проте є цінністю з точки зору потенційного підвищення вартості підприємства
	Підхід не враховує нівелювання можливих ризиків, факторів впливу
	Неадаптованість розрахунків до фінансової звітності
Методи	Метод дисконтування грошових потоків, дивідендів
	Метод капіталізації прибутку (чистого доходу)
	Метод розрахунку ринкової доданої вартості
Альтернативні методи	Модель ціноутворення опціонів (OPM); модель економічної доданої вартості Б. Стюарта (EVA); модель EBO (Edwards – Bell – Ohlson valuation model); модель оцінки дохідності фінансових активів (CAPM); модель арбітражного ціноутворення (APT); модель преференцій стану за умов невизначеності (SPT); модель доданої вартості для акціонерів А. Раппопорта (ALCAR або SVR); модель грошового потоку рентабельності інвестованого капіталу (CFROI або CVA); модель Гордона GGM; моделі постійного зростання FCFE та FCFF; двофазні моделі дисконтування дивідендів, метод акціонерної доданої вартості (SVA)

Джерело: складено автором за (Задерей, 2017; Алейнікова, 2018; Гамма, 2017; Сендерович, 2015; Новікова, 2014)

Застосування інтегрованого підходу до оцінки вартості підприємств дозволяє отримати більш точні, достовірні, комплексні результати процедури оцінювання, відповідно адаптовані до цілей поставленої оцінки (Давидов, 2015). Недолік одного із методів може бути усунено шляхом використання переваг іншого методу. Зокрема, як було розглянуто вище, інтеграція методу вартості заміщення та методу відновної вартості в межах витратного підходу дає змогу отримати результати оцінювання нематеріальних активів та ринкову оцінку вартості витрат на відновлення підприємства. Об'єднання методів різних підходів (методів EVA, EBO, SVA та інших) дозволяє компенсувати недоліки одного із методів перевагами іншого та отримати більш точний результат оцінки, задовольняючий

мету процедури оцінювання вартості підприємств. Використання одразу декількох підходів та методів сприяє отриманню обґрунтованої оцінки вартості підприємств.

Реалізація інтегрованого підходу дозволяє застосовувати переваги кожного із методів та нівелювати в такий спосіб їх недоліки. Найбільш ефективний розвиток методологічних засад процедури оцінки вартості підприємств – реалізація інтегрованого підходу на базі певного алгоритму прийняття рішень під час проведення процедури оцінювання. Суб'єкт, який здійснює оцінку вартості підприємств, виконує певний алгоритм дій у відповідності з цілями проведення оцінки. Алгоритм прийняття рішень під час проведення процедури оцінки вартості підприємств на базі інтегрованого підходу представлено на рис. 1.

Характеристика порівняльного підходу до оцінки вартості підприємств
 Characteristics of the comparative approach to the assessment of the value of enterprises

Сутність порівняльного підходу	Визначення вартості об'єкта шляхом співставлення цін нещодавніх продаж аналогів в умовах ринкового середовища
	Вартість підприємства розглядається як система активів, тобто вартість елементів (активів) плюс системний ефект першого порядку
Особливості застосування	Підхід базується на припущенні, що найбільша вартість підприємства визначається найменшою ціною, яка може бути отримана за аналогічне підприємство
	При розрахунках виходять з гіпотези про пряму пропорційність ціни і деяких фінансових показників (наприклад, чистого прибутку на акцію)
Переваги	Використання фактичних даних замість прогнозних дає можливість уникнути невизначеність
	Широкое використання підходу для оцінки чистих активів підприємства, зокрема для визначення окремих об'єктів нерухомості, неспеціалізованих машин та механізмів, для яких можливо підібрати аналоги на ринку
Недоліки	Нерозвиненість фондового ринку України ускладнює процес отримання результатів
	Неможливо застосувати підхід до не публічних компаній
	Не дозволяє виявити джерела синергії
Методи	Метод порівняння продажів (метод минулих операцій)
	Метод цінних мультиплікаторів (метод ринку капіталу, угод)
	Метод галузевих коефіцієнтів

Джерело: складено автором за (Задерей, 2017; Алейнікова, 2018; Гамма, 2017; Сендерович, 2015; Новікова, 2014)

Таким чином, удосконалення методичних підходів до оцінки вартості підприємств має відбуватися з метою отримання більш точних, достовірних, комплексних, адаптивних

результатів у відповідності з цілями проведення процедури оцінювання, задає вектор подальшого розвитку методологічних підходів в області оцінки вартості підприємств.

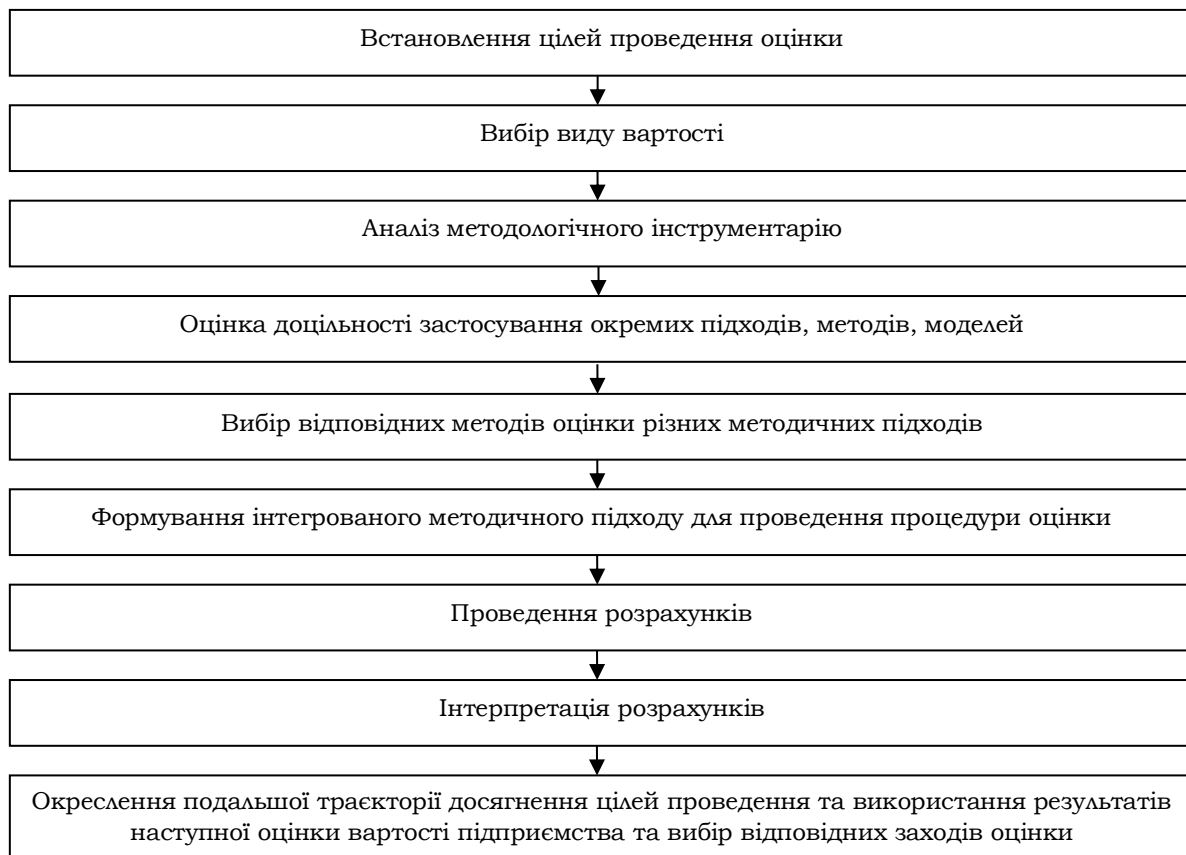


Рис. 1. Алгоритм прийняття рішень під час проведення процедури оцінки вартості підприємств на основі інтегрованого підходу

Fig. 1. Algorithm for decision making during the procedure of valuation of enterprises on the basis of an integrated approach

Розроблений алгоритм пропонується застосовувати з метою отримання найбільш обґрунтованої оцінки вартості підприємств в процесі вартісно-орієнтованого управління. Це дає можливість комплексного охоплення етапів процедури оцінювання в їх логічній послідовності з урахуванням інтегрованого підходу до оцінки вартості підприємств.

Висновки. Проведені дослідження дають змогу визначити тенденції у розвитку загальноприйнятих методичних підходів до оцінки вартості підприємств як складової ефективного управління та сформулювати низку наступних висновків:

1. Базові методичні підходи до оцінки вартості підприємств характеризуються специфічними особливостями застосування, обмеженнями, перевагами та недоліками. Ця тенденція у свою чергу обумовлює вектор подальшого розвитку методології в даній області.

2. Процедура оцінки вартості підприємств має проводитися на основі інтегрованого підходу, який забезпечує використання переваг окремих методів в межах кожного

методичного підходу та дозволяє комбінувати ряд методів різних методичних підходів для отримання достовірного результату оцінки.

3. Запропонований алгоритм прийняття рішень під час проведення процедури оцінки вартості підприємств на основі інтегрованого підходу вирішує питання комплексного використання методологічного інструментарію в даній області та її покрокову реалізацію.

На сучасному етапі наукових досліджень не існує єдиного універсального підходу до кількісного вимірювання вартості підприємств. Тому подальші дослідження будуть присвячені розробці методологічного інструментарію в області оцінки вартості підприємств з метою отримання більш точних, адаптованих до ринкового середовища результатів та пов'язані з імплементацією розробленого алгоритму прийняття рішень на базі інтегрованого підходу до оцінки вартості підприємств для цілей вартісно-орієнтованого управління підприємствами на сучасному етапі економічного розвитку.

Література

1. Задерей В. Ю. Методи оцінки вартості компаній. *Агросвіт*. 2017. № 5. С. 48–54.
2. Алейнікова Н. М. Формування механізму оцінки вартості акціонерних товариств: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2018. 253 с.
3. Момот Т. В. Оцінка вартості бізнесу: сучасні технології. Х. : Фактор, 2007. 224 с.
4. Гамма Т. М. Оцінка вартості бізнесу в інтеграційних процесах. *Економічний аналіз*. 2016. Том 24. № 2. С. 71–79.
5. Сендерович А. Й. Сучасні моделі оцінки вартості компаній. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 1. С. 99–106.
6. Новікова О. С., Канюка Н. М. Методологічні особливості оцінки вартості підприємств за сучасного стану ринкового середовища. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. Том. 2. № 5. С. 231–233.
7. Дубовик А. О. Інструменти оцінки бізнесу за індикаторами ринку цінних паперів: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Харків, 2011. 171 с.
8. Корягін М. В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія. Львів : ЛКА, 2012. 389 с.
9. Сердюкова І. В. Методичний підхід до оцінки вартості нематеріальних активів машинобудівного підприємства. *Економічний аналіз*. 2014. Том 18. № 2. С. 228–233.
10. Давидов О. І. Використання моделей доданої вартості у вартісно-орієнтованому управлінні підприємствами. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т.1. № 28. С. 336–343. <https://doi.org/10.18371/fcstrp.v1i28.161696>.
11. Давидов О. І. Управління вартістю підприємств в умовах багатоваріантності її оцінки. *Економічний простір*. № 104. 2015. С. 172–185.
12. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні : Закон України від 12.07.2001 № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14> (дата звернення: 02.11.2020).
13. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова КМУ від 10.09.2003 № 1440. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-п> (дата звернення: 02.11.2020).
14. The valuation of data as an asset: a Consumption-based approach. (n.d.). Retrieved from https://www.reply.com/Documents/13903_img_The-valuation-of-data-as-an-asset.pdf (дата звернення: 02.11.2020).
15. Wagner, R. Mechanism for Market Valuation of State-Owned Enterprises without Privatization. 2017. Retrieved from <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Mechanism-for-Market-Valuation-of-State-Owned-Enterprises-without-Privatization.pdf> (дата звернення: 02.11.2020).
16. Elmberger H., Makdisi-somi M. Using regression analysis to determine the enterprise value of a company. 2016. Retrieved from <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:942663/FULLTEXT01.pdf> (дата звернення: 02.11.2020).
17. Miciuła I., Kadłubek M., Stępień P. Modern Methods of Business Valuation-Case Study and New Concepts. *Sustainability*. 2020. Vol. 12(7). P. 2699. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12072699>.
18. Miciuła I. The universal elements of strategic management of risks in contemporary enterprises. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*. 2015. Vol. 16(8). Pp. 313–323.
19. Kukaj H., Ahmeti F. Assessing the value of the enterprise methods and instruments. *International Journal*

of Economics, Commerce and Management. 2016. Vol. IV(7). Pp. 175-184. Retrieved from <http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2016/07/4711.pdf> (дата звернення: 02.11.2020).

20. Beld B. *Business valuation for small and medium-sized enterprises*. 2017. Retrieved from https://essay.utwente.nl/72823/1/BELD_BA_BMS.pdf (дата звернення: 02.11.2020).

References

1. Zaderey, V. Y. (2017). Methods of valuing companies. *Agrosvit*, 5, 48–54. (in Ukrainian)
2. Aleinikova, N. M. (2018). *Formation of the mechanism of estimation of cost of joint-stock companies*. (Candidate Dissertation). Kharkiv. (in Ukrainian)
3. Momot, T. V. (Ed). (2007). *Estimation of business value: modern technologies*. Kharkiv: Factor. (in Ukrainian)
4. Gamma, T. M. (2016). Estimation of business value in integration processes. *Economic analysis*, 2, 71–79. (in Ukrainian)
5. Senderovich, A. Y. (2015). Modern models of valuation of companies. *Investments: practice and experience*, 1, 99–106. (in Ukrainian)
6. Novikova, O. S, Kanyuka, N. M. (2014). Methodological features of estimating the value of enterprises in the current state of the market environment. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, 5, 231–233. (in Ukrainian)
7. Dubovik, A. A. (2011). *Instruments of business evaluation by indicators of the securities market*. (Candidate Dissertation). Kharkiv. (in Ukrainian)
8. Koryagin, M. V. (Ed). (2012). *Accounting in the management system of enterprise value: theoretical and methodological concepts*. Lviv: LKA. (in Ukrainian)
9. Serdyukova, I. V. (2014). Methodical approach to estimating the value of intangible assets of a machine-building enterprise. *Economic analysis*, 2, 228–233. (in Ukrainian)
10. Davydov, O. I. (2019). Application of the models of the added value in value-based management of enterprises. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 28, 336-343. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.161696>. (in Ukrainian)
11. Davidov, O. I. (2015). Management of the value of enterprises in terms of multivariate assessment. *Economic space*, 104, 172–185. (in Ukrainian)
12. Verkhovna Rada of Ukraine. (2001). Law of Ukraine “On Valuation of Property, Property Rights and Professional Valuation Activity in Ukraine” of July 12, 2001 № 2658-III. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14>. (in Ukrainian)
13. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2003). National Standard № 1 "General principles of property valuation and property rights". Resolution of the Cabinet of Ministers of September 10, 2003 N 1440. Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-p>. (in Ukrainian)
14. The valuation of data as an asset: a Consumption-based approach. Retrieved from https://www.reply.com/Documents/13903_img_The-valuation-of-data-as-an-asset.pdf.
15. Wagner, R. (2017). Mechanism for Market Valuation of State-Owned Enterprises without Privatization. Retrieved from <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Mechanism-for-Market-Valuation-of-State-Owned-Enterprises-without-Privatization.pdf>.
16. Elmberger, H., & Makdisi-somi, M. (2016). Using regression analysis to determine the enterprise value of a company. Retrieved from <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:942663/FULLTEXT01.pdf>.
17. Miciuła, I., & Kadłubek, M., & Stępień, P. (2020). Modern Methods of Business Valuation – Case Study and New Concepts. *Sustainability*, 12(7), 2699. doi: <https://doi.org/10.3390/su12072699>.
18. Miciuła, I. (2015). The universal elements of strategic management of risks in contemporary enterprises. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 16(8), 313–323.
19. Kukaj, H., & Ahmeti, F. (2016). Assessing the value of the enterprise methods and instruments. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, IV(7), 175-184. Retrieved from <http://ijecm.co.uk/wp-content/uploads/2016/07/4711.pdf>.
20. Beld, B. (2017). *Business valuation for small and medium-sized enterprises*. (Master thesis). Retrieved from https://essay.utwente.nl/72823/1/BELD_BA_BMS.pdf.

Стаття надійшла до редакції 03.11.2020 р.
Стаття прийнята 01.12.2020 р.

**МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ПОНЯТТЯ КРЕДИТНОЇ
УСТАНОВИ: ЕВОЛЮЦІЙНИЙ ЕКСКУРС****Хуторна Мирослава Емілівна****доктор економічних наук, доцент****Черкаський навчально-науковий інститут Університету банківської справи***вул. В. Чорновола, 164, Черкаси, 18000, Україна**e-mail: lmiroslava7@gmail.com**ORCID ID: 0000-0003-0761-3021***Ткаченко Наталія Володимирівна****доктор економічних наук, професор****Київський національний університет імені Тараса Шевченка***вул. Васильківська, 36, Київ, 01033, Україна**e-mail: tkachenko_nt@ukr.net**ORCID ID: 0000-0001-6312-4586*

З'ясовано, що факти в історії виникнення кредитних установ вказують на їх існування ще в античному господарстві. Історично виявлено, що наукове осмислення економічного змісту та призначення кредитних установ в економічних процесах починається із зародження капіталістичної соціально-економічної формації. При цьому виявлено, що досліджувалась природа переважно банківського кредиту. Вже пізніше представниками класичної економічної теорії були закладені основні постулати до розуміння ролі кредитних установ.

Розгляд еволюції наукової думки щодо тлумачення ролі кредитних установ у системі економічних відносин неможливий без опрацювання основних концепцій. Обґрунтовано значущість кредитних установ у рамках натуралістичної теорії кредиту, а саме як формальних посередників у процесі перерозподілу капіталу, які не створюють, але збільшують капітал в обігу шляхом обміну металевих грошей на паперові. Науковий аналіз доводить, що в рамках капіталотворчої теорії кредиту основна увагу приділяється кредитним установам з огляду не лише посередництва у кредитних відносинах, але й з урахуванням здатності до продукування кредиту шляхом депозитної-чекової емісії без виключної необхідності щодо акумуляції тимчасово вільних коштів, як кредитних ресурсів.

Визначено нагальну потребу у тлумаченні сучасної природи кредитних установ. Ретроспективний аналіз економічного змісту, природи та особливостей функціонування кредитної установи доводить існуючу складність чіткого виокремлення її характеристичних ознак, які змістовно відрізняють її від фінансової установи. Представлено взаємозв'язок понять «кредитна установа» та «фінансова установа» у нормативних документах різних країн. На цій підставі доведено, що в Україні на законодавчому рівні фінансова установа за своїм функціональним призначенням поглинає кредитну устанovu.

За результатами дослідження сформульовано сукупність родових ознак кредитної установи, які дозволяють виділити її серед інших фінансових посередників, а саме: 1) право формування фінансових ресурсів шляхом залучення коштів від фізичних та юридичних осіб на умовах строковості, платності та поверненості; 2) визнання юридичною особою, яка здійснює професійну діяльність на кредитному ринку з надання кредитів економічним агентам на власних умовах та власний ризик; 3) здійснення професійного посередництва у сфері розрахунків між економічними агентами.

Представлене авторське тлумачення поняття «кредитна установа» як юридичної особи, яка має право здійснювати грошово-кредитне посередництво, а саме є уповноваженою щодо акумулювання вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб, у тому числі залучення на вклади (депозити), їх перерозподілу на умовах дотримання принципів кредитування, а також надання інших фінансових послуг на фінансовому ринку, зміст та перелік яких визначається ліцензійними умовами.

Ключові слова: кредит, кредитна установа, фінансова установа, фінансовий сектор, фінансовий посередник, фінансові ресурси.

JEL Classification: E51; B52; E12.

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ КРЕДИТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ: ЭВОЛЮЦИОННЫЙ ЭКСКУРС

Хуторна Мирослава Эмильевна

доктор экономических наук, доцент

Черкасский учебно-научный институт Университета банковского дела

ул. В. Черновола, 164, Черкассы, 18000, Украина

e-mail: lmiroslava7@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-0761-3021

Ткаченко Наталия Владимировна

доктор экономических наук, профессор

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ул. Васильковская, 36, Киев, 01033, Украина

e-mail: tkachenko_nt@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-6312-4586

Установлено, что факты в истории возникновения кредитных учреждений указывают на их существования еще в античном хозяйстве. Исторически установлено, что научное осмысление экономического содержания и назначения кредитных учреждений в экономических процессах начинается с зарождения капиталистической социально-экономической формации. При этом, выявлено, что исследовалась природа преимущественно банковского кредита. Уже позже представителями классической экономической теории были заложены основные постулаты к пониманию роли кредитных учреждений.

Рассмотрение эволюции научной мысли относительно толкования роли кредитных учреждений в системе экономических отношений невозможно без осмысления основных концепций. Обоснована значимость кредитных учреждений в рамках натуралистической теории кредита, а именно как формальных посредников в процессе перераспределения капитала, которые не создают, но увеличивают капитал в обращении путем обмена металлических денег на бумажные. Научный анализ показывает, что в рамках капиталотворческой теории кредита основное внимание уделяется кредитным учреждениям, учитывая не только посредничество в кредитных отношениях, но и с учетом способности к продуцированию кредита путем депозитной-чековой эмиссии без исключительной необходимости по аккумуляции временно свободных средств, как кредитных ресурсов.

Определена насущная необходимость в толковании современной природы кредитных учреждений. Ретроспективный анализ экономического содержания, природы и особенностей функционирования кредитного учреждения доказывает существующую сложность четкого выделения его характеристических признаков, которые содержательно отличают его от финансового учреждения. Представлена взаимосвязь понятий «кредитное учреждение» и «финансовое учреждение» в нормативных документах различных стран. На этом основании доказано, что в Украине на законодательном уровне финансовое учреждение по своему функциональному назначению поглощает кредитное учреждение.

По результатам исследования сформулирована совокупность родовых признаков кредитного учреждения, которые позволяют выделить его среди других финансовых посредников, а именно: 1) право формирования финансовых ресурсов путем привлечения средств от физических и юридических лиц на условиях срочности, платности и возвратности; 2) признание юридическим лицом, которое осуществляет профессиональную деятельность на кредитном рынке по предоставлению кредитов экономическим агентам на собственных условиях и собственный риск; 3) осуществление профессионального посредничества в сфере расчетов между экономическими агентами.

Представлено авторское толкование понятия «кредитная организация» как юридического лица, которое вправе осуществлять денежно-кредитное посредничество, а именно является уполномоченным по аккумулярованию свободных денежных средств физических и юридических лиц, в том числе привлечению во вклады (депозиты), их перераспределения в условиях соблюдения принципов кредитования, а также предоставление других финансовых услуг на финансовом рынке, содержание и перечень которых определяется лицензионными условиями.

Ключевые слова: кредит, кредитная организация, финансовое учреждение, финансовый сектор, финансовый посредник, финансовые ресурсы.

JEL Classification: E51; B52; E12.

**METHODOLOGY OF FORMATION OF ECONOMIC CONTENT OF THE CONCEPT
“CREDIT INSTITUTION”: EVOLUTIONARY EXCURSION**

Myroslava Khutorna

D.Sc. (Economics), Associate Professor

Cherkasy Educational and Scientific Institute of Banking University

164, V. Chornovola str., Cherkasy, 18000, Ukraine

e-mail: lmiroslava7@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-0761-3021

Nataliya Tkachenko

D.Sc. (Economics), Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv

36, Vasylkivska str., Kyiv, 01033, Ukraine

e-mail: tkachenko_nt@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-6312-4586

It has been found that the history of credit institutions indicates the fact of their existence in the ancient economy. Historically, it has been found that the scientific understanding of the economic content and purpose of credit institutions in economic processes begins with the emergence of the capitalist socio-economic formation. At the same time, it was found that the nature of the predominantly bank loan. Even later, representatives of classical economic theory laid down the basic postulates for understanding the role of credit institutions.

Consideration of the evolution of scientific thought on the interpretation of the role of credit institutions in the system of economic relations is impossible without explaining the basic concepts. The significance of credit institutions within the framework of the naturalistic theory of credit, namely as formal intermediaries in the process of redistribution of capital, which do not create but increase capital in circulation by exchanging metal money for paper, is substantiated. Scientific analysis shows that in the framework of the capital theory of credit, the main attention is paid to credit institutions in view not only of intermediation in credit relations, but also taking into account the ability to produce credit by deposit-check issue without the exclusive need to accumulate temporarily free funds as credit resources.

The urgent need to interpret the modern nature of credit institutions has been identified. A retrospective analysis of the economic content, nature and peculiarities of the functioning of a credit institution proves the existing difficulty of clearly distinguishing its characteristics that significantly distinguish it from a financial institution. The relationship between the concepts of “credit institution” and “financial institution” in the regulations of different countries is presented. On this basis, it is proved that in Ukraine, at the legislative level, a financial institution absorbs a credit institution by its functional purpose.

According to the results of the study, a set of generic features of the credit institution is formulated, which allow to distinguish it among other financial intermediaries, namely: 1) the right to form financial resources by attracting funds from individuals and legal entities on terms of maturity, payment and return; 2) recognition as a legal entity that carries out professional activities in the credit market to provide loans to economic agents on its own terms and at its own risk; 3) implementation of professional mediation in the field of settlements between economic agents.

The author's interpretation of the concept of “credit institution” as a legal entity that has the right to carry out monetary intermediation, namely, is authorized to accumulate free cash of individuals and legal entities, including attracting deposits (deposits), their redistribution in compliance principles of lending, as well as the provision of other financial services in the financial market, the content and list of which is determined by the license conditions.

Keywords: Credit, Credit Institution, Financial Institution, Financial Sector, Financial Intermediary, Financial Resources.

JEL Classification: E51; B52; E12.

Вступ. Поняття кредитної установи своїми коріннями походить з теорії кредиту, що дозволило свого часу викристалізувати економічну сутність цього терміну. Утім, з розвитком теорії фінансів відбулося поступове поглинання напрацьованого концепту та прева-

лювання формалізованого підходу до розкриття його змісту, більшою мірою керуючись не економічними, а юридично-правовими аспектами. Окрім цього, поняття кредитної установи стало похідним від більш укрупненого терміну «фінансова установа». Але ж саме кредитні установи, а не фінансові установи,

у всьому їх різноманітні характеризуються винятковою здатністю впливати на обсяг, структуру грошової маси та рівень її залучення до кредитного обороту, як основної передавальної ланки монетарної політики центрального банку. З огляду на це нам видається методологічно некоректним розглядати кредитну установу виключно як різновид фінансової установи. Це зумовлює необхідність проведення детального огляду еволюції методологічного формування змісту кредитної установи, окреслення її змістових ознак та їх інституційне виокремлення на сучасному ринку фінансових послуг.

Метою дослідження є наукове осмислення економічного змісту та призначення кредитних установ в ретроспективному представленні, розгляд основних концепцій становлення кредитних відносин та взаємозв'язку понять «кредитна установа» і «фінансова установа» та на цій підставі визначення авторської позиції щодо трактування сутності дефініції «кредитна установа» в сучасних економічних умовах.

Сформульована мета зумовила постановку таких наукових завдань: узагальнити еволюцію розвитку наукового осмислення поняття кредитної установи, виокремлюючи натуралістичну та капіталотворчу течії фінансової науки; систематизувати підходи до тлумачення економічного змісту кредитної установи у довідниковій літературі, починаючи з XIX ст.; сформулювати авторську позицію щодо змістового відокремлення термінів «кредитна установа» та «фінансова установа» та окреслити родові ознаки кредитної установи; уточнити класифікацію посередників фінансового ринку згідно з операційним підходом та обґрунтувати інституціональну кластеризацію фінансового сектору.

Об'єктом дослідження є кредитні установи у сфері фінансового посередництва.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні аспекти еволюції формування економічного змісту поняття кредитної установи.

Огляд літератури. Розгляд сучасних наукових праць, присвячених функціонуванню кредитних установ, дозволяє стверджувати, що їх економічний зміст розглядається як загальновідомий та такий, що не потребує розкриття економічної природи та її уточнення. Також, досить часто кредитну установу тлумачать через призму законодавчого поля, дублюючи це визначення і в енциклопедичних словниках, і наукових працях, що зокрема, простежується у працях А. Б. Борисова (2010), Е. Е. Румянцевой (2005), Е. П. Симаєва (2014), Ю. О. Загороднєва (2015). Подібний підхід вважаємо методологічно некоректним, оскільки відносимо термін «кредитна установа», насамперед, до наукового, а

не правового поняття. Та навіть більше, саме нормативно-правові норми регулювання діяльності кредитних установ повинні спиратися на його глибинну економічну природу.

Ознайомлення з науковим доробком зарубіжних науковців дозволяє констатувати, що, по-перше, прослідковується чітке відокремлення кредитних та фінансових інституцій, по-друге, відсутність такого терміну як фінансово-кредитна установа, застосування якого притаманно вітчизняній науковій школі. Так, Р. Постолаче (Postolache, 2014), досліджуючи проблематику діяльності універсальних банків, окреслює інституціональну структуру сектору кредитних інституцій, серед яких виокремлює різні типи банків та кредитно-кооперативні організації. Утім, вважаємо це занадто звуженим поглядом на зміст кредитних установ. Авторський колектив під керівництвом В. Дік (Deac, Vlad, & Cioban, 2012) розглядають кредитні установи з позиції їх впливу на монетарні параметри економічного середовища, що вважаємо слушним методологічним підходом до розкриття їх сутності.

Л. Козловські (Kozłowski, 2016) розглядає проблематику кредитних установ з позиції їх внутрішньої секторальної конкуренції, акцентуючи увагу на їх видових відмінностях, тобто застосовує інституційний та функціональний підходи до розкриття їх економічного змісту.

Загалом виявлена методологічна відмінність у формулюванні економічного змісту кредитної установи вітчизняними та зарубіжними науковцями зумовила вибір цього напряму дослідження, актуальність якого, як зазначалося вище, на нашу думку, обумовлюється і теоретико-методологічними, і суто практичними аспектами, особливо ураховуючи факт поступової імплементації Європейського законодавства до системи регулювання кредитних установ України.

Методологія дослідження. Представлене у цій науковій статті дослідження спирається на такі наукові методи пізнання: історично-еволюційний підхід (для узагальнення та систематизації еволюції розвитку наукового осмислення поняття кредитної установи); метод критичного аналізу (для обґрунтування слабких та сильних сторін існуючих наукових доробків у сфері вивчення природи кредитних установ); методи аналізу, синтезу, наукової абстракції та функціональний підхід (для формулювання родових ознак кредитної установи); інституційний підхід (для змістового розмежування понять кредитної та фінансової установ, а також уточнення класифікації посередників фінансового ринку та обґрунтування інституціональної кластеризації фінансового сектору).

Основні результати. Дослідження історії виникнення кредитних установ вказують на факт їх існування ще в античному господарстві. Але установи, які стали провідними організаторами як грошового обігу, так і кредитних відносин, зароджуються на етапі переходу суспільства від товарно-грошового до товарно-кредитного господарства. Випереджаючі темпи виробництва товарів порівняно зі швидкістю видобутку золота і його обігом, як грошей, спонукало до виникнення нової форми грошей – кредитної – та обумовило необхідність існування спеціалізованих установ, здатних не лише забезпечувати споживчі потреби позичальника, але також здійснювати кредитування підприємництва.

Г. Г. Коробова початок повноцінного розвитку банківської діяльності, як основоположної у становленні сучасної кредитної системи, пов'язує з тим моментом, коли до функції зберігача додалося виконання кредитних операцій (Коробова, 2002, с. 19). Обґрунтовуючи виникнення кредитних установ капіталістичного типу, О. І. Лаврушин відправною точкою відзначає момент перетворення кредитних операцій у систему, маючи на увазі, що кредитор поряд з виконанням кредитних угод за розпорядженням клієнта виконує розрахункові та інші операції. Вивчаючи умови, за яких лихварський кредит перетворився в банківський, а кредитор перетворився у банк, О. І. Лаврушин зазначає, що банк – це така ступінь розвитку грошового господарства, за якої кредитні, грошові і розрахункові операції стали у сукупності концентруватися у єдиному центрі (Лаврушин, 2012, с. 12).

Варто відмітити, що наукове осмислення економічного змісту та призначення кредитних установ в економічних процесах починається із зародження капіталістичної соціально-економічної формації. Першочергово об'єктом дослідження були банки, сприйняття ролі яких змінювалося у процесі наукового обґрунтування природи кредиту, його зв'язку із суспільним виробництвом та впливу на добробут нації та економіку загалом. Серед вітчизняних науковців, які вперше відокремили та проаналізували два напрями теорії кредиту ще на етапі їх становлення, а також зробили внесок до капіталістичної теорії, був український вчений М. Х. Бунге, який у своїй праці «Теорія кредиту» зазначає, що «теорія кредиту розвивалася під впливом двох головних обставин: по-перше, основних ідей панівної економічної школи; по-друге, під впливом діяльності існуючих кредитних установ» (Бунге, 1852, с. 181). При цьому фундаментальним чинником впливу на розвиток теорії кредиту була зміна поглядів щодо природи, форм, вартості та ролі грошей у функціонуванні економічних відносин. При

цьому варто відмітити, що науковцями вивчалася природа переважно банківського кредиту та обґрунтовувалася суспільно-економічна роль кредитних установ в особі банку, що пояснюється як його історичною першістю як посередника в кредитних відносинах товарно-грошового господарства, так і рівнем його функціональної розвиненості порівняно з іншими посередниками на кожному етапі розвитку економічних відносин.

Основи до розуміння ролі кредитних установ були закладені представниками класичної економічної теорії, а саме: А. Смітом, Д. Рікардо, А. Тюргом та Дж. Мілем, М. Х. Бунге, Г. Маклеодом, Й. Шумпетером, М. І. Туган-Барановським. Вивчаючи природу грошей, капіталу у контексті забезпечення добробуту народів та економічного розвитку, у науковій школі XVIII-XIX ст. розвивалися дві різні течії зі з'ясування економічного значення кредиту, а отже, і кредитних установ. З позицій сучасної фінансової науки дані теорії поділяються на натуралістичну та капіталотворчу. При цьому їх одночасне існування та розвиток дозволило вже на початку XX ст. науково обґрунтувати тісний взаємозв'язок між кредитними установами та економічним зростанням, що, зокрема, стосується праці австрійського економіста Йозефа Шумпетера (*Joseph Alois Schumpeter*) «Теорія економічного розвитку», опублікованої у 1912 р.

Розглядаючи еволюцію наукової думки щодо трактування ролі кредитних установ у системі економічних відносин, зупинимось на основних концепціях. Так, перше ґрунтовне дослідження природи грошей, капіталу та їх впливу на народне господарство було проведено А. Смітом (*Adam Smith*) у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів», який відстоював тези, що гроші це «машина, яка спричиняє обіг майна», «роль кредиту полягає лише у перерозподілі матеріальних благ у суспільстві», тобто не створює капітал, а лише визначає сферу його використання. М. Х. Бунге, аналізуючи погляди А. Сміта, зауважує, що він «не визнавав суспільно-економічної користі діяльності банку, як посередника між довірцем та кредитором стосовно руху капіталу, через систему вкладів та кредитів», пояснюючи це тим, що «банк має значно менше можливостей, ніж приватні особи, реально оцінити стан боржника» (Бунге, 1852 с. 217, 229). З огляду на це А. Сміт вважав, що «роль банків обмежується кредитуванням торгівлі», а також зауважував, що «банки не можуть здійснювати довгострокове кредитування і особливо для створення постійних капіталів, для останніх має використовуватися приватний іпотечний кредит. ... видача банками довгострокових кредитів землевласникам

призводить до банківських криз» (Smith, 1966, с. 352). А. Сміт та Д. Рікардо вважали, що банківські операції сприяють розвитку виробництва не збільшенням капіталу, а його перетворенням з пасивного на активний, шляхом обміну банком металевих грошей на паперові банкноти (Версаль & Дорошенко, 2007, с. 26). Заперечення важливого суспільно-економічного значення кредиту, а часом його негативне сприйняття, що поширювалося і на кредитні установи, знайшло своє відображення у працях К. Рау (*Karl Heinrich Rau*) – «суспільно-економічна користь кредиту полягає тільки в тому, що власник, який не може використати своє рухоме майно у виробничих цілях, передає його іншим особам» (Rau, 1862, с. 319); Дж. Лотца (*Johann Friedrich Eusebius Lotz*) – «кредит спричиняє більш повільний оборот майна, ніж грошовий обмін, оскільки кожен віддає перевагу платежу, а не обіцянці майбутньої оплати ... оборот, який утворюється кредитом, є дорожчим за грошовий оборот» (Бунге, 1852, с. 233), Ж. Сімонді (*Jean Charles Léonard de Sismondi*) – «кредит нічого не виробляє, а тільки перерозподіляє існуючі капітали та призводить до подвійного зла ... примножує промислові кризи та банкрутства» та інших послідовників (Sismondi, 1819, с. 101-111). Отже, загалом дана теорія, яка, з погляду сучасної фінансової науки, визначається як натуралістична теорія кредиту, розглядала кредитні установи як формальних посередників у процесі перерозподілу капіталу, які не створюють, але збільшують капітал в обігу шляхом обміну металевих грошей на паперові. При цьому акцентувалася увага на їх здатності провокувати кризи, як промислові, так і фінансові на підставі надмірного обміну монет. Варто відмітити, що з одного боку, дані постулати теорії стали результатом розвитку хибної ідеї – кредит не створює капітал, – однак, варто зауважити, що представниками даної наукової школи були вперше сформульовані думки щодо ризикової природи банку та його здатності до спричинення криз через надмірну кредитну експансію, що найбільш конкретно було сформульовано Ж. Сімонді (Sismondi, 1819).

Другим напрямом розвитку наукової думки щодо значення кредиту є його ототожнення з капіталом, багатством. Однак, варто відмітити, що розвиток обох теорій кредиту відбувався у тісному взаємозв'язку. Засновниками капіталотворчої теорії вважають Дж. Ло (*John Law*) та Г. Маклеода (*Henry Dunning Macleod*). Дж. Ло відстоював ідею, що «необхідним є більша кількість грошей для того, щоб зайняти більшу кількість людей», тобто «спонукати їх до праці та торгівлі». При цьому «збільшення кількості грошей має відбуватися не за рахунок карбування монет, а

випуску кредитних знаків» (Law, 1966, с. 549). Його праця «Гроші й торгівля, розглянуті у зв'язку з пропозицією про забезпечення нації грошима» (Law, 1705) не характеризується високим рівнем наукового обґрунтування, однак, він був першим, хто відводив банку центральну роль у зростанні національного багатства. При цьому, концептуальною помилкою було ототожнення категорій «кредит», «гроші», «капітал», що спонукало його до висновків, що збільшення грошей шляхом кредитної експансії призведе до повного використання всіх матеріальних та трудових ресурсів суспільства. Негативний досвід впровадження даних ідей в економіку Франції більш ніж на століття відтермінував наукове обґрунтування ролі кредиту та кредитних установ загалом, як рушійної сили розширеного виробництва. Причиною відродження даної теорії став розвиток кредитної системи, акціонерних банків і чекового обігу, що поступово впливало на зміну наукових поглядів, що, зокрема, простежується у роботах послідовника А. Сміта А. К. Шторха (*Heinrich Friedrich von Storch*), який зазначає, що хоча кредит і не створює капітал, однак збільшує його, тому що використовується більш продуктивно, а також уточнює, що «особи, які не здатні, або не мають можливості використати свій капітал, можуть спрямувати його в продуктивне та прибуткове призначення. У даному аспекті ... кредит певним чином створює капітал, тому що є сильним стимулом до збереження». Тобто на відміну від А. Сміта А. К. Шторх наділяє кредит значно вищим економічним значенням. Він формулює гіпотезу, що кредит збільшує народне багатство, зазначаючи, що «традиція купляти передбачає традицію продавати в кредит, відповідно, якщо в одній і тій же країні і купляють, і продають в кредит, то немає підстав думати, що народне багатство є примарним, а не реальним» (Storch, 1815, с. 60).

Суттєвий внесок у розвиток капіталотворчої теорії кредиту зробив Ш. Коклін (*Charles Coquelin*), який у праці «Кредит і банківська справа» зазначав «кредит примножує капітали ..., перетворює більшу масу цінностей у продуктивну, зменшує потребу в монетах, прискорює виникнення нових капіталів шляхом стимулювання виробництва та накопичення» (Coquelin, 1848, с. 111-117). А. Цешковський у праці «Кредит і обіг» писав, що кредит – це «самий сильний двигун у накопиченні капіталів і суттєво впливає на розвиток промисловості» (Cieszkowski, 1847, с. 11).

Отже, на кінець XIX ст. була сформована капіталотворча теорія кредиту, основні положення якої обґрунтовані Г. Маклеодом у працях «Основи політичної економії» (1865) та «Теорія і практика банківської справи» (1892).

Головний постулат теорії полягав у тому, що банк – це не просто посередник у кредиті, а фабрика кредиту, оскільки банки можуть створювати кредит шляхом депозитної-чекової емісії без виключної необхідності щодо акумуляції тимчасово вільних коштів як кредитних ресурсів. При цьому, головним недоліком даної теорії є нерозуміння обмежених можливостей банківського кредитування з продукування багатства в силу інфляційного характеру надмірного кредитування та його здатності провокувати і посилювати кризові прояви. Однак, дана теорія та ідея суспільно-економічної ефективності кредитної експансії знайшла своє продовження в роботах Й. Шумпетера (*Joseph Alois Schumpeter*), А. Гана (*Han*), Дж. Кейнса (*John Maynard Keynes*), а також використовується як методологічна основа теорій грошово-кредитного регулювання економіки, які, як антициклічні заходи, рекомендують як кредитну експансію, так і кредитну рестрикцію.

Наступним кроком стало обґрунтування активної економічної позиції банків, як рушійного фактору розвитку виробництва та економічного розвитку загалом. Так, Й. Шумпетер зазначає, що «банк ір уможливає реалізацію нових комбінацій і, виступаючи від імені народного господарства, видає повноваження на їх реалізацію» (Шумпетер, 2008, с. 169). Засобом такої діяльності є кредит, який, на думку Й. Шумпетера, є феноменом економічного розвитку, а банк – «це ефор народного господарства». Послідовником ідеї визначального впливу банків в економіці був також А. Ган, який у праці «Економічна теорія кредиту» писав, що «кредитна експансія, як спосіб збільшення виробництва і споживання, а отже, благополуччя нації, загалом ефективна». А. Ган вважав, що використовуючи кредитну експансію, можна продовжити пікові моменти економічного циклу. Зокрема, А. Ган писав «якщо стагнація попиту стає причиною зниження виробництва», то один із способів «переконати виробників продовжувати виробляти товари – це надати більшу кількість кредитів під низьку відсоткову ставку». Аналогічні постулати капіталотворчої теорії кредиту розділяв Дж. Кейнс, але при цьому суттєву роль приділяв державному регулюванню економіки і, зокрема, фінансовій сфері, оскільки на його думку, в економічній системі повністю відсутній надійний автоматично діючий механізм саморегуляції, а тому тільки держава через певний набір ефективних інструментів здатна забезпечити стабільність економіки, яка є іманентно нестабільною (Долан & Ліндсей, 1994, с. 116).

Отже, у першій половині ХХ ст. було обґрунтовано природу та роль кредиту і банків у системі економічних відносин. Оскільки дослідження природи кредиту обмежувалося,

в першу чергу, банківським кредитом, тому і роль банку першочергово була невіддільною від значення кредиту в економіці. Мірою того, як підвищувалася економічна значущість кредиту, його сприйняття як самостійної рушійної сили, зокрема, як джерела інноваційного фінансування (Й. Шумпетер), а кредитну експансію надіяли здатністю продовження економічних циклів та відтермінування криз (А. Ган, Дж. Кейнс), у науковій думці неокласичної школи з кінця ХХ ст. почав простежуватися поділ народного господарства на дві сфери: сферу виробництва та обміну, рівноправні в аспекті суспільного відтворення.

Перехід до індустріальної економіки став основним мотивуючим чинником виникнення нових форм та методів кредитування, формування національних кредитних систем та розвитку інституту кредитування, як сукупності певних норм, правил, законів та домовленостей в аспекті організації та реалізації кредитних відносин. Ознайомлення з працями класиків економічної теорії дозволяє стверджувати про активне використання поняття «кредитна установа», починаючи з другої половини ХІХ ст. У науковій, довідниковій літературі представлені різні підходи до розуміння даного терміну, зокрема, у політико-економічних словниках чужоземних слів, укладених за часів Російської імперії, даний термін тлумачиться як:

- «місця, які приймають гроші з метою їх приросту завдяки відсоткам та видають позички під різну заставу» (Михельсон, 1866, с. 339);

- «установи, які приймають гроші для приросту з процентів та видають позички під різне забезпечення» (Чудинов, 1894, с. 430);

- «банки, позичкові каси, товариства взаємного кредиту та ін., що видають гроші в позичку під відоме забезпечення, а також приймають гроші для приросту з відсотків» (Павленков, 1910, с. 1088);

- «установи для різного роду кредитних операцій, позичкові каси, банки, банківські контори, ломбарди, товариства взаємного кредиту» (Попов, 1907).

Звичайно, дані підходи до тлумачення природи кредитних установ не витримують жодної критики з позицій сучасної фінансової науки, однак, дають розуміння первинного змісту даного поняття. Кредитною визначалася установа, яка залучала кошти на умовах їх платності та надавала кредити під забезпечення, що за своїм змістом відповідає двом базовим операціям, які є визначальними рисами сучасного банку.

Стосовно сучасної економічної літератури варто відмітити, що дане поняття є широко вживаним та використовується дослідниками як загальновідоме, яке не потребує

розкриття свого змісту. У той же час, проведений нами огляд довідникової та наукової літератури дозволив поставити під сумнів очевидність економічного змісту даного поняття серед науковців та однозначність його тлумачення. Не маючи чіткого усвідомлення економічного змісту, природи та особливостей функціонування кредитних установ, неможливо розробити дієві заходи із забезпечення їх ефективного та стійкого функціонування на ринках фінансових послуг.

Зауважимо, що в енциклопедичних словниках радянської доби даний термін відсутній та використовується як базове поняття для дефініції інших економічних понять. В першу чергу, мова йде про поняття кредитної системи, яка визначається як «сукупність кредитних установ країни (банки, страхові товариства, ломбарди)» (Прохоров, 1991), або як «сукупність кредитних відносин і кредитних інститутів, які впроваджують різноманітні форми кредиту й методи кредитування» (Мочерний, 2000, с. 105). Тобто зміст кредитної установи розкривався шляхом перерахунку конкретних видів фінансових установ, а не визначення чітких родових ознак даного терміну.

Кредитна установа, як самостійне поняття, з'являється у вітчизняній довідниковій літературі, починаючи з 2000-х років, що пов'язано з прийняттям Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Згідно з А. Г. Загороднім, під кредитною установою розуміється «фінансова установа, яка має право за рахунок залучених коштів на власний ризик надавати фінансові кредити» (Загородній & Вознюк, 2010, с. 412). Проте у даному тлумаченні не уточненими залишилися такі концептуальні аспекти, як умови залучення коштів, а саме, їх поворотний та платний характер. Також, не розкритим є поняття «фінансовий кредит», що не дозволяє повною мірою зрозуміти зміст досліджуваного поняття.

У фінансовій енциклопедії за редакцією О. П. Орлюк кредитна установа визначається як «державна, або приватна комерційна організація, уповноважена здійснювати фінансові операції з кредитування, депонування вкладів, ведення розрахункових рахунків, купівлі та продажу валюти та цінних паперів, надання фінансових послуг тощо» (Орлюк, 2008, с. 215). У даному визначенні науковець долає вищезазначений недолік, звертаючи увагу на виконання кредитною установою відповідального зберігання депозитів («депонування вкладів»), однак дискусійним, на нашу думку, є присвоєння кредитній установі, як визначальної ознаки, права здійснювати купівлю та продаж валюти та цінних паперів. Так, зокрема, банк, який беззаперечно

є кредитною установою, необов'язково є уповноваженим здійснювати діяльність на валютному ринку та ринку цінних паперів, однак, при цьому, не позбавляється статусу банку, а отже, права на залучення коштів від юридичних та фізичних осіб та їх розміщення на умовах поверненості та платності, а також відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів. Окрім цього, суперечливим є віднесення до кредитних установ лише тих, що працюють на принципах комерційного розрахунку, тобто, мають за мету отримання прибутку. За таких умов, ані кооперативні банки, ані кредитні спілки не можуть бути визначені як кредитні установи, маючи при цьому право залучати кошти фізичних осіб на умовах обов'язкової поверненості, строковості та платності, а також надавати різні види кредитів з дотриманням всіх загальновідомих принципів.

Для вітчизняної наукової школи термін «кредитна установа» використовується як збірне поняття, яке повинно відображати родові ознаки тих фінансових посередників, які відносяться до кредитних. Загалом, тлумачення даного поняття або запозичується з відповідного нормативного документу, в якому основний акцент ставиться на походження джерел, за рахунок яких надаються послуги (Загородній & Вознюк, 2010), або акцентується увага на їх посередництві у кредитуванні (Версаль & Дорошенко, 2007, с. 103), або зміст терміну розкривається на підставі інституційного підходу (Бондар, n.d., с. 3). Останній породжує найбільшу неузгодженість, яка пояснюється тим, що і на законодавчому рівні, і в науковій літературі відсутніми є визначальні риси кредитних установ. Це стимулює наукову громаду до використання такого поняття, як «фінансово-кредитна установа» з метою акцентування уваги на тому, що певна установа є суб'єктом кредитних відносин і також надає інші фінансові послуги. Однак, подібний підхід лише поглиблює понятійну неузгодженість, підтвердженням чому є представлення ідентичного переліку фінансових посередників під різними назвами, а саме: кредитні установи, кредитно-фінансові установи, парабанківська система або парабанківські установи.

Підхід, який дозволяє вирішити вищезазначену неузгодженість та суперечність, висвітлений у працях М. Д. Алексеєнка (Алексеєнко, 2013), А. М. Рябіної (Рябініна, 2014), Г. Ю. Шемшученка (Шемшученко, 2005), які родовою ознакою кредитної установи визначають її участь у відносинах з приводу руху кредитних ресурсів. Згідно з М. Д. Алексеєнком, «кредитна установа – це грошово-кредитний посередник, що забезпечує мобілізацію вільних грошових коштів та спрямування

їх до суб'єктів грошового ринку, а також надає інші послуги, внаслідок чого виникають грошово-кредитні відносини між надавачами та споживачами таких послуг» (Алексеевко, 2013, с. 11). Ми погоджуємося з автором щодо формулювання кредитної установи як грошово-кредитного посередника, однак, вважаємо, що важливим є уточнення обов'язковості повернення залучених вільних грошових коштів. Також, визначення дефініції кредитної установи через поняття «грошовий ринок», щодо тлумачення якого єдиний науковий підхід відсутній, на нашу думку, може призводити до неоднозначності розуміння даного терміну.

У свою чергу, Л. М. Рябініна зазначає, що «кредитні установи працюють виключно на кредитній (поворотній) основі», тоді як «фінансові установи функціонують у сфері розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів на безповоротній основі і, відповідно, позичок не надають» (Рябініна, 2014, с. 24). Твердження науковця про безповоротну основу функціонування фінансових установ, до яких вона, зокрема, відносить податкові інспекції, ми вважаємо дискусійним, однак погоджуємося з недоцільністю ототожнення кредитних та фінансових установ. Також

підтримуємо думку Л. М. Рябініної, що родовою ознакою кредитних установ є їх функціонування у сфері створення та розподілення кредитних ресурсів на умовах їх повернення.

Вважаємо, що існуюча складність чіткого виокремлення характеристичних ознак кредитної установи, які змістовно відрізняють її від фінансової установи, також спричинена особливостями національного законодавчого тлумачення поняття «кредитна установа» та її змістовним взаємозв'язком з фінансовою установою, що представлено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, в Україні на законодавчому рівні фінансова установа за своїм функціональним призначенням поглинає кредитну установу. У європейському законодавстві має місце чіткий акцент на розмежуванні даних понять, при цьому кредитна установа може виконувати послуги, що притаманні фінансовим установам, але не навпаки. Визначальною рисою кредитних установ, згідно з законодавством ЄС, є їх виключне право залучати кошти на вклади від невизначеного кола осіб на умовах повернення та їх спрямування у кредити, у той час як фінансова установа забезпечує свою діяльність «тільки власними капіталами і внесками від суб'єктів господарювання» (Directive, 2006, ст. 4).

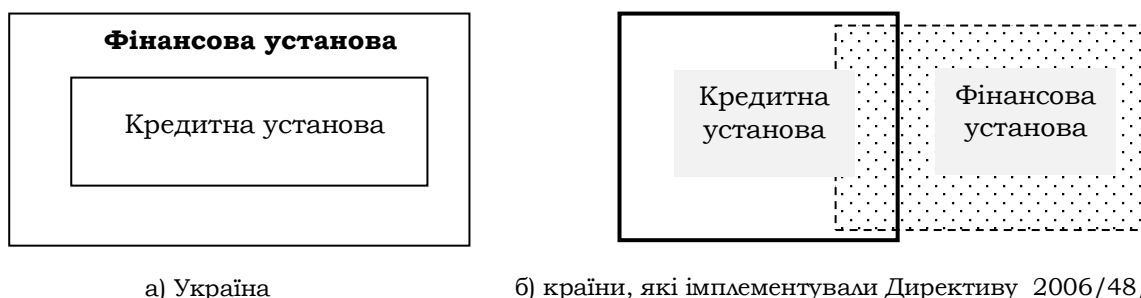


Рис. 1. Взаємозв'язок понять «кредитна установа» та «фінансова установа» у нормативних документах різних країн

Fig. 1. The relationship between the concepts of “credit institution” and “financial institution” in the regulations of different countries

Джерело: складено авторами на основі (Про фінансові послуги, 2001; Directive, 2006).

Варто відмітити, що у сучасних економічних умовах, для яких характерне поглиблення глобалізаційних процесів, збільшення обсягів торгівлі фінансовими інструментами, фінансовий інжиніринг, має місце поява нових фінансових посередників, розмиття границь між різними фінансовими інститутами, у тому числі утворення інтегрованих фінансових установ, а також розвиток інноваційних форм посередництва під впливом розвитку інформаційних та комунікаційних технологій. Все це впливає на те, що кожний фінансовий посередник прагне до розширення сфери своєї діяльності, власної унікальної спеціалізації, впровадження нових фінансових послуг. У цих умовах універсалізація та

спеціалізація є взаємообумовленими та взаємопов'язаними процесами. Це характерно і для кредитних установ, які, окрім посередництва у сфері кредитних відносин, здійснюють широкий спектр інших фінансових послуг. Однак, вони є супутніми послугами, які доповнюють, а не заміщують первинну діяльність кредитної установи. Так, зокрема, банк, незважаючи на те, що виконує найширший спектр функцій фінансового посередництва (якщо не враховувати фінансові конгломерати) є кредитною установою, який також має право надавати інші фінансові послуги, передбачені національним законодавством.

Загалом, переконані, що лише та фінансова установа, яка випускає власні фінансові

зобов'язання з метою акумулювання тимчасово вільних коштів та наступного їх розміщення в економіку, є фінансовим посередником. Тому, фінансова установа, яка надає фінансові послуги виключно за рахунок власних коштів та/або за рахунок третіх осіб, не може визначатися фінансовим посередником; рівень залучення фінансової установи до фінансового посередництва визначається часткою опосередкованого руху залучених фінансових ресурсів у її діяльності. При цьому, кредитна установа є фінансовим посередником за своїм змістом. Узагальнення авторської позиції щодо інституціональної структури фінансового сектору та виокремлення його кредитного сегменту представлено в табл. 1.

З огляду на все вищезазначене вважаємо, що до родових ознак кредитної установи, які дозволяють виділити її серед інших фінансових посередників, належать: 1) має право формувати фінансові ресурси шляхом залучення коштів від фізичних та юридичних осіб на умовах строковості, платності та поверненості; 2) є юридичною особою, яка здійснює професійну діяльність (на підставі дозволу/ліцензії) на кредитному ринку з надання кредитів економічним агентам на власних умовах та власний ризик; 3) здійснює професійне посередництво у сфері розрахунків між економічними агентами. При цьому, ознака, представлена у пункті 1 є змістоформуючою для розкриття сутності кредитної установи.

Таблиця 1

Класифікація посередників фінансового ринку згідно з операційним підходом та інституціональна кластеризація фінансового сектору
Classification of financial market intermediaries according to the operational approach and institutional clustering of the financial sector

Посередники фінансового ринку			
Фінансові посередники			Інфраструктурні посередники
Кредитні установи		Фінансові установи	
Банки	Небанківські кредитні установи	Установи контрактного типу	Інвестиційні посередники
Комерційні банки, ощадні банки, інші спеціалізовані банки (іпотечні, банки розвитку, кооперативні банки, інвестиційні банки)	Кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії, лізингові та факторингові компанії	Страхові компанії, пенсійні фонди	Інвестиційні фонди та компанії (інститути спільного інвестування)
Банківський сегмент	Небанківський кредитний сегмент	Сегмент фінансових установ	
Кредитний сегмент			
Фінансовий сектор			

Джерело: розроблено авторами з урахуванням (Mishkin, 2004, с. 36-37; Школьник, 2008, с. 142).

Висновки. Підсумовуючи все вищезазначене, вважаємо за доцільне тлумачити кредитну установу як юридичну особу, яка має право здійснювати грошово-кредитне посередництво, а саме є уповноваженою щодо акумулювання вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб, у тому числі залучення на вклади (депозити), їх перерозподілу на умовах дотримання принципів кредитування, а також наданні інших фінансових

послуг на фінансовому ринку, зміст та перелік яких визначається ліцензійними умовами.

Подальші наукові дослідження будуть направлені на обґрунтування трансформації економічної природи кредитних установ під впливом постіндустріального розвитку суспільства та формулювання особливостей «сучасної» кредитної установи.

Література

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / изд. 3-е, переработ. и дополн. Москва : Книжный мир, 2010. 860 с.
2. Румянцева Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. Москва : ИНФРА, 2005. 724 с.
3. Симаева Н. П. Системная характеристика кредитных организаций в РФ. *Управление, Бизнес и Власть*. 2014. № 2. URL: <http://ubv.esrae.ru/111-164> (дата звернення: 26.11.2020).
4. Загороднев Ю. О. Кредитные организации как субъекты финансово-правовой ответственности : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Саратов, 2015. 218 с.
5. Postolache R. Bank – Universal Credit Institutions. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 149. Pp. 753–758. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.08.305>.
6. Deac V., Vlad M., Cioban A. N. Study on the Alignment of the Accounting Regulatory Framework on the IFRS for Credit Institutions in Romania. *Procedia Economics and Finance*. 2012. Vol. 3. Pp. 560–566. DOI: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00196-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00196-7).
7. Kozłowski L. Synergy or downward competition? Interactions between small credit institutions in local markets. *Finance Research Letters*. 2016. Vol. 16. Pp. 66–74. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2015.10.011>.
8. Банковское дело : учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. Москва : Юристъ, 2002. 751 с.
9. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования : коллективная монография / под ред. О.И. Лаврушина. Москва : КНОРУС, 2012. 272 с.
10. Бунге М. Х. Теория кредиту. Київ, 1852. 321 с.
11. Smith A. Collection des principaux economistes. T. 5: Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des Nations par Adam Smith. Osnabrück : Otto Zeller, 1966. 520 p. URL: <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k5689f/f1.image> (дата звернення: 26.11.2020).
12. Версаля Н. І., Дорошенко Т. В. Теорія кредиту : навч. посіб. Київ : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2007. 483 с.
13. Rau K. Grundsätze der Volkswirtschaftspolitik. Leipzig, 1862. 528 p. URL: <https://books.google.de/books?id=n4IBAAAAQAAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (дата звернення: 26.11.2020).
14. Sismondi J. Nouveaux principes d'economie politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population. Paris, 1819. 442 p. URL: <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k95554b/f1.image> (дата звернення: 26.11.2020).
15. Law J. Collection des principaux economistes. T. 1: Economistes financiers du 18^e siècle. Osnabrück : Otto Zeller, 1966. 698 p. URL: <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k9579r/f1.image> (дата звернення: 26.11.2020).
16. Law J. Money and trade considered, with a proposal for supplying the Nation with money. Glasgow : MDCCI, 1705. 228 p. URL: <https://archive.org/details/moneytradeconsid00lawj> (дата звернення: 26.11.2020).
17. Storch H. Cours d'economie politique Mit einer Einl. hrsg. von Bertram Schefold. Nachdr. der Ausg. St. Petersburg, 1815. T. IV. 358 p.
18. Coquelin Ch. Du crédit et des banques. Paris, 1848. 424 p. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=ygduUAEjFtoC&printsec=frontcover&dq=Charles+Coquelin&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKewigzbDipOTPAhVH2ywkHSSJASsQ6AEIIZAB#v=onepage&q=Charles%20Coquelin&f=false> (дата звернення: 26.11.2020).
19. Cieszkowski A. Du crédit et de circulation. Paris, 1847. 405 p. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=8zFEAAAACAAJ&pg=PA7&dq=Cieszkowski+Du+cr%C3%A9dit+et+de+circulation&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKewiD6OWBqCtPAhXPOswKHeNFAB0Q6AEIHDA#v=onepage&q=Cieszkowski%20Du%20cr%C3%A9dit%20et%20de%20circulation&f=false> (дата звернення: 26.11.2020).
20. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / перевод В. С. Автономова и др. Москва : Директмедиа Паблишинг, 2008. 355 с.
21. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Макроэкономика / пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. Б. Лисовика и др. Санкт-Петербург, 1994. 402 с.
22. 30000 иностранных слов, вошедших в употребление в русский язык / состав. А. Д. Михельсон. Москва, 1866. 771 с.
23. Словарь иностранных слов, вошедших в состав русского языка / под ред. А. Н. Чудинова. Санкт-Петербург, 1894. 992 с.
24. Энциклопедический словарь издателя Ф. Павленкова / составитель Ф. Павленков. 4-е издание. Санкт-Петербург, 1910. 3104 с.
25. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке / состав. М. Попов. 3-е издание. 1907. 458 с.
26. Большой энциклопедический словарь / под ред. А. М. Прохорова. Москва : «Советская энциклопедия», 1991. Т. 1. 1632 с.
27. Економічна енциклопедія / відповід. редактор С. В. Мочерний. Тернопіль : Академія народного господарства, 2000. Т. 1. 864 с.
28. Загородній А. Г., Вознюк Г. А. Банківська справа: термінологічний словник. Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2010. 508 с.
29. Фінансова енциклопедія / за заг. ред. О. П. Орлюк. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 472 с.
30. Бондар Ю. А. Небанківські фінансово-кредитні установи як складова кредитної системи. URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec2013/061.pdf> (дата звернення: 26.11.2020).
31. Алексеєнко М. Д. Кредитні установи як провідні інституції фінансового посередництва. *Економіка: теорія та практика*. 2013. № 2. С. 10–15.
32. Рябинина Л. Н. Термінологія і її значення в теорії і практиці економічних відносин. *Економіка України*. 2014. № 2. С. 16–28.
33. Шемшученко Г. Ю. Фінансово-правові аспекти регулювання банківського кредитування : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07. Київ, 2005. 20 с.
34. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України № 2664-III від 12.07.2001. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14> (дата звернення: 26.11.2020).
35. Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast). URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0048&from=EN> (дата звернення: 26.11.2020).
36. Mishkin F. S. The economics of money, banking, and financial markets. 7th ed. Columbia : Columbia University, 2004. 850 p.
37. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія. Суми : ВВП «Мрія - 1» ЛТД, 2008. 348 с.

References

1. Borisov, A. B. (2010). *Big Dictionary of Economics* (3rd ed.). Moscow: Book World. (in Russian)
2. Rumyantseva, Ye. Ye. (2005). *New Economic Encyclopedia*. Moscow: INFRA. (in Russian)
3. Simayeva, N. P. (2014). System characteristics of credit institutions in the RF. *Management, Business and Power*, 2. Retrieved from <http://ubv.esrae.ru/111-164>. (in Russian)
4. Zagorodnev, Yu. O. (2015). *Credit organizations as subjects of financial and legal responsibility*. (Candidate's Thesis). Saratov. (in Russian)
5. Postolache, R. (2014). Bank – Universal Credit Institutions. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 149, 753-758. doi: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2014.08.305>.
6. Deac, V., Vlad, M., & Cioban, A. N. (2012). Study on the Alignment of the Accounting Regulatory Framework on the IFRS for Credit Institutions in Romania. *Procedia Economics and Finance*, 3, 560-566. doi: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00196-7](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00196-7).
7. Kozłowski, L. (2016). Synergy or downward competition? Interactions between small credit institutions in local markets. *Finance Research Letters*, 16, 66-74. doi: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2015.10.011>.
8. Korobova, G. G. (Ed.). (2002). *Banking*: textbook. Moscow: Yurist. (in Russian)
9. Lavrushin, O. I. (Ed.). (2012). *The role of credit and the modernization of banks' activities in the field of lending*: collective monograph. Moscow: KNORUS. (in Russian)
10. Bunge, M. H. (1852). *Credit theory*. Kyiv. (in Ukrainian)
11. Smith, A. (1966). *Collection des principaux économistes. T. 5: Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des Nations par Adam Smith*. Osnabrück: Otto Zeller. Retrieved from <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k5689f/f1.image>. (in French)
12. Versal, N. I., & Doroshenko, T. V. (2007). *Credit theory*: textbook. Kyiv: Kyiv-Mohyla Academy House. (in Ukrainian)
13. Rau, K. (1862). *Grundsätze der Volkswirtschaftspolitik*. Leipzig. Retrieved from <https://books.google.de/books?id=n4IBAAAAQAAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>. (in German)
14. Sismondi, J. (1819). *Nouveaux principes d'économie politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population*. Paris. Retrieved from <http://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k95554b/f1.image>. (in French)
15. Collection des principaux économistes. (1966). T. 1: *Économistes financiers du 18^e siècle*. Osnabrück: Otto Zeller. Retrieved from <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k95807/f111.item>. (in French)
16. Law, J. (1705). *Money and trade considered, with a proposal for supplying the Nation with money*. Glasgow : MDCCI. Retrieved from <https://archive.org/details/moneytradeconsid00lawj>.
17. Storch, H. (1815). *Cours d'économie politique*. T. IV. St. Petersburg. (in French)
18. Coquelin, Ch. (1848). *Du crédit et des banques*. Paris. Retrieved from <https://archive.org/details/moneytradeconsid00lawjhttps://books.google.com.ua/books?id=ygduUAEjFtoC&printsec=frontcover&dq=Charles+Coquelin&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwigzbDipOTPAhVH2ywKHSSJASsQ6AEIzAB#v=onepage&q=Charles%20Coquelin&f=false>. (in French)
19. Cieszkowski, A. (1847). *Du crédit et de circulation*. Paris. Retrieved from <https://books.google.com.ua/books?id=8zFEAAAACAAJ&pg=PA7&dq=Cieszkowski+Du+cr%C3%A9dit+et+de+circulation&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwiD6OWBqeTPAhXPOSwKHeNFAb0Q6AEIHDA#v=onepage&q=Cieszkowski%20Du%20cr%C3%A9dit%20et%20de%20circulation&f=false>. (in French)
20. Schumpeter, J. A. (2008). *Theory of Economic Development*. Moscow: Directmedia Publishing. (in Russian)
21. Dolan, E. J., & Lindsay, D. (1994). *Macroeconomics*. St. Petersburg. (in Russian)
22. Mikhelson, D. (Ed.). (1866). *30,000 foreign words that have come into use in the Russian language*. Moscow. (in Russian)
23. Chudinova, A. N. (Ed.). (1894). *Dictionary of foreign words included in the Russian language*. St. Petersburg. (in Russian)
24. Pavlenkov, F. (Ed.). (1910). *Encyclopedic Dictionary of the Publisher F. Pavlenkov* (4th revised ed.). St. Petersburg. (in Russian)
25. Popov, M. (Ed.). (1907). *A complete dictionary of foreign words that have come into use in the Russian language* (3rd ed.). St. Petersburg. (in Russian)
26. Prokhorov, A. M. (Ed.). (1991). *Big Encyclopedic Dictionary*. T. 1. "Soviet Encyclopedia". Moscow. (in Russian)
27. Mocherny, S. V. (Ed.). (2000). *Economic Encyclopedia*. Vol. 1. Ternopil: Academy of National Economy. (in Ukrainian)
28. Zagorodniy, A. G., & Vozniuk, G. L. (2010). *Banking*: terminological dictionary. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House. (in Ukrainian)
29. Orlyuk, O. P. (Ed.). (2008). *Financial encyclopedia*. Kyiv: Jurinkom Inter. (in Ukrainian)
30. Bondar, Yu. A. (n.d.). *Non-bank financial and credit institutions as a component of the credit system*. Retrieved from <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/spec2013/061.pdf>. (in Ukrainian)
31. Alekseenko, M. D. (2013). Credit institutions as leading institutions of financial intermediation. *Economics: theory and practice*, 2, 10-15. (in Ukrainian)
32. Ryabinina, L. N. (2014). Terminology and its meaning in the theory and practice of economic relations. *Economy of Ukraine*, 2, 16-28. (in Russian)
33. Shemshuchenko, G. Yu. (2005). *Financial and legal aspects of bank lending regulation*. (Candidate's Thesis). Kyiv. (in Ukrainian)
34. Verkhovna Rada of Ukraine. (2001). Law of Ukraine "On financial services and state regulation of financial services markets" July 12, 2001 № 2664-III. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. (in Ukrainian)
35. European Parliament. (2006). Directive 2006/48/EC of the European Parliament and of the council of 14 June 2006 relating to the taking up and pursuit of the business of credit institutions (recast). Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0048&from=EN>.
36. Mishkin, F. S. (2004). *The economics of money, banking, and financial markets* (7th ed.). Columbia: Columbia University.
37. Shkolnyk, I. O. (2008). *Financial market of Ukraine: current state and development strategy*: monograph. Sumy: GDP "Dream – 1" LTD. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.

Стаття прийнята 22.12.2020 р.

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ
ПІДПРИЄМСТВА**

Гонтарева Ірина Вячеславівна
доктор економічних наук, професор

e-mail: igontareva@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0002-2242-378X

Мангушев Дмитро Валерійович
кандидат економічних наук, доцент

e-mail: d.v.mangushev@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0001-8795-164X

Жденовська Аліна Олегівна
студентка магістратури

e-mail: zhdenovska@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-2387-165

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

Важливим інструментом маркетингової діяльності підприємства є товарна політика. Економічна важливість полягає в тому, що вмiле управління маркетинговою товарною політикою дозволить підприємству вижити в умовах жорсткої конкуренції і стати ефективним підприємством. З соціального боку управління асортиментом формує у споживачів смаки, генерує потреби, і, навпаки, смаки і потреби споживачів дуже впливають на маркетингову товарну політику.

Метою дослідження є обґрунтування показників ефективності оцінки маркетингової товарної політики підприємства.

Визначено, що при прийнятті рішень про розширення і скорочення товарної номенклатури необхідно відстежувати зміни зовнішніх (рівень конкуренції, попит, життєвий цикл товару) і внутрішніх (фінансово-економічних) показників, що визначають ефективність маркетингової товарної політики підприємства, як до, так і після прийняття рішення.

Обґрунтовано, що до показників, які крім свого прямого призначення також можуть застосовуватися для вирішення питання про розширення, а так само скорочення товарної номенклатури, відносяться: виручка від реалізації товарів і послуг, прибуток, рентабельність виробництва продукції, товарообіг, маржинальний дохід та конкурентоспроможність товару. Запропоновано методики визначення часткових та інтегрального показників оцінки ефективності маркетингової товарної політики підприємства, виділено особливості застосування для різних видів економічної діяльності.

Представлений перелік показників не є вичерпним. Існує ще цілий ряд показників, факторів, які можуть впливати на прийняття рішень про видалення або включення товарних позицій в асортиментну політику підприємства. Ситуаційний аналіз складу показників буде напрямком подальших досліджень.

Ключові слова: маркетинг, товарна політика, ефективність, товарообіг, конкурентоспроможність товару.

JEL Classification: D61; G14; L11.

**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Гонтарева Ирина Вячеславовна
доктор экономических наук, профессор

e-mail: igontareva@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0002-2242-378X

Мангушев Дмитрий Валерьевич
кандидат экономических наук, доцент

e-mail: d.v.mangushev@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0001-8795-164X

Жденовська Алина Олеговна
студентка магистратуры

e-mail: zhdenovska@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-2387-165

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина

Важным инструментом маркетинговой деятельности предприятия является товарная политика. Экономическая важность заключается в том, что умелое управление маркетинговой товарной политикой позволит предприятию выжить в условиях жесткой конкуренции и стать эффективным предприятием. С социальной стороны управление ассортиментом формирует у потребителей вкусы, генерирует потребности, и, наоборот, вкусы и потребности потребителей оказывают большое влияние на маркетинговую товарную политику.

Целью исследования является обоснование показателей эффективности оценки маркетинговой товарной политики предприятия.

Определено, что при принятии решений о расширении и сокращении товарной номенклатуры необходимо отслеживать изменения внешних (уровень конкуренции, спрос, жизненный цикл товара) и внутренних (финансово-экономических) показателей, определяющих эффективность маркетинговой товарной политики предприятия, как до, так и после принятия решения.

Обосновано, что к показателям, которые кроме своего прямого назначения также могут применяться для решения вопроса о расширении, а так же сокращении товарной номенклатуры, относятся: выручка от реализации товаров и услуг, прибыль, рентабельность производства продукции, товарооборот, маржинальный доход и конкурентоспособность товара. Предложены методики определения частичных и интегральных показателей оценки эффективности маркетинговой товарной политики предприятия, выделены особенности применения для различных видов экономической деятельности.

Представленный перечень показателей не является исчерпывающим. Существует еще целый ряд показателей, факторов, которые могут влиять на принятие решений об удалении или включении товарных позиций в ассортиментную политику предприятия. Ситуационный анализ состава показателей будет направлением дальнейших исследований.

Ключевые слова: маркетинг, товарная политика, эффективность, товарооборот, конкурентоспособность товара.

JEL Classification: D61; G14; L11.

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF ENTERPRISE MARKETING COMMODITY POLICY

Irina Gontareva

D.Sc. (Economics), Professor

e-mail: igontareva@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0002-2242-378X

Dmitry Mangushev

PhD (Economics), Associate Professor

e-mail: d.v.mangushev@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0001-8795-164X

Alina Zhdenovska

Undergraduate Student

e-mail: zhdenovska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-2387-165

V.N. Karazin Kharkiv National University

4, Svobody Sq., 61022, Kharkiv, Ukraine

Marketing is the way in which an enterprise achieves its goals. An important tool for marketing activities of the enterprise is commodity policy. The economic importance lies in the fact that skillful management of marketing product policy will allow the company to survive in conditions of fierce competition and become an effective enterprise. From the social point of view, assortment management shapes consumers' tastes, generates needs, and vice versa, consumers' tastes and needs greatly influence marketing commodity policy.

The purpose of the study is to substantiate the effectiveness of the assessment of marketing commodity policy of the enterprise.

It is determined that when making decisions about expanding and reducing the product range it is necessary to monitor changes in external (level of competition, demand, product life cycle) and internal (financial and economic) indicators that determine the effectiveness of marketing commodity policy, both before and after decision.

It is substantiated that the indicators that in addition to their direct purpose can also be used to address the expansion, as well as reduction of product range include: revenue from sales of goods and services, profit, profitability, turnover, marginal revenue and product competitiveness. Methods for determining the partial and integrated indicator for assessing the effectiveness of marketing commodity policy of the enterprise is proposed, the features of application for different types of economic activity are highlighted.

The defined list of indicators is not exhaustive. There are a number of indicators, factors that can influence decisions on removal or inclusion of commodity positions in the assortment policy of the enterprise. Situational analysis of the composition of indicators will be the direction of further research.

Keywords: Marketing, Product Policy, Efficiency, Turnover, Product Competitiveness.

JEL Classification: D61; G14; L11.

Вступ. Важливим інструментом маркетингової діяльності підприємства є товарна політика. Товарна політика має економічне і соціальне значення. Економічна важливість полягає в тому, що вмиле управління маркетинговою товарною політикою дозволить підприємству вижити в умовах жорсткої конкуренції і стати ефективним підприємством (Яременко, 2012). З соціального боку управління асортиментом формує у споживачів смаки, генерує потреби, і навпаки, смаки і потреби споживачів дуже впливають на маркетингову товарну політику. Під маркетинговою товарною політикою виробництва (під-

приємства) розуміють прийнятий ним ідейний господарський напрямок і відповідну господарську діяльність, яка забезпечує інтереси виробництва на завойованих ринках (Крикавський, 2007); (Усик, 2011). Виражається маркетингова товарна політика в цілях, які ставить перед собою підприємство. Маркетинг є способом, за допомогою якого підприємство досягає своїх цілей.

Метою статті є обґрунтування показників ефективності оцінки маркетингової товарної політики підприємства. Завданнями роботи є визначення структури показників та змісту кожного з них для оцінки маркетингової товарної політики підприємства.

Об'єктом дослідження є виділення переліку показників для оцінки маркетингової товарної політики підприємства, а предметом дослідження – визначення змісту показника для підвищення ефективності маркетингової товарної політики підприємства.

Огляд літератури. Дослідження маркетингової товарної політики представлено в роботах багатьох вчених, однак кожен з них робить авторський акцент на дослідження ефективності. Так, Д. Аакер (2002) акцентує увагу на стратегічному аспекті оцінювання ефективності товарної політики. А. Павленко, А. Войчак, В. Кардаш та В. Пилипчук (2005) розглядають специфіку маркетингової товарної політики в Україні. У. Перро, Дж. Кеннон, Дж. Маккарті (2006) розглядають особливості маркетингової товарної політики в умовах конкуренції. О. Кузьмін та Н. Петришин (2008) досліджують оцінювання економічної ефективності маркетингової товарної політики через досягнення маркетингової стратегії на прикладі машинобудівних підприємств. Питання ефективності маркетингової політики в системі управління конкурентоспроможністю промислової продукції розглянуті у

роботі Ю. Макогон та М. Корж (2009). Теоретичним засадам оцінювання ефективності маркетингового менеджменту на підприємстві присвячена робота І. Комарницького та Г. Цар (2009). Однак, оцінка ступеня розробленості у напрямку дослідження ефективності маркетингової товарної політики виявила ряд неохоплених питань, пов'язаних з особливостями формування маркетингової товарної політики промислових підприємств в сучасних умовах, зокрема в умовах Коронакризи.

Методологія дослідження. У процесі управління маркетинговою товарною політикою доводиться наштовхуватися на проблему збільшення або зменшення кількості представлених найменувань продукції, що випускається, та продукції, що продається (Герасим'як, 2012). При прийнятті рішень про розширення і скорочення товарної номенклатури необхідно відстежувати зміни зовнішніх (рівень конкуренції, попит, життєвий цикл товару) і внутрішніх (фінансово-економічних) показників, що визначають ефективність маркетингової товарної політики підприємства, як до, так і після прийняття рішення (рис. 1).

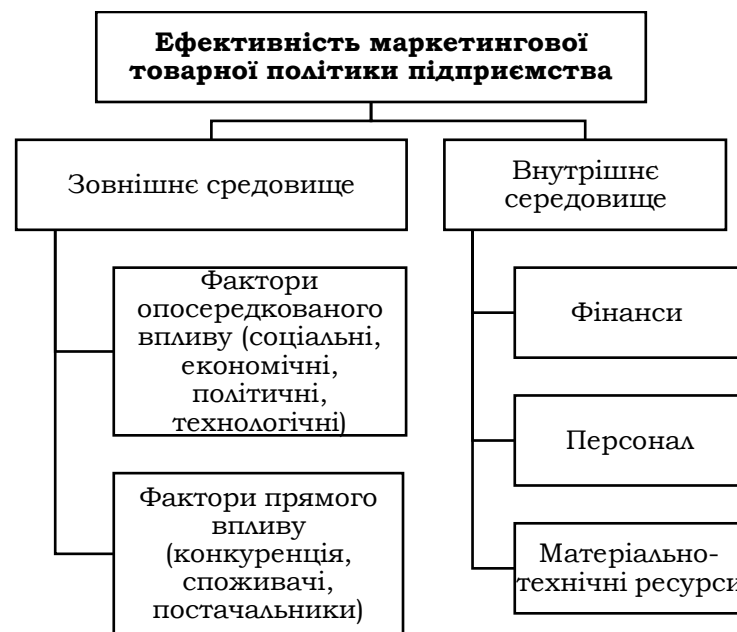


Рис. 1. Ефективність маркетингової товарної політики підприємства

Fig. 1. The efficiency of marketing product policy of the enterprise

Джерело: побудовано авторами за даними (Заяць, Тарлопов & Пилипенко, 2006); (Комарницький & Цар, 2011); (Мних, 2009)

Оцінка ефективності того чи іншого рішення, спрямованого на удосконалення маркетингової товарної політики підприємства, повинно ґрунтуватися, в першу чергу, на зміні величини прибутку, отриманого в результаті реалізації цього рішення. При цьому необхідно враховувати два важливих аспекти. По-перше, при прогнозуванні наслідків кількісна оцінка не може бути абсолютно

точною, тому що мова йде про події в майбутньому. Відповідно розрахунок необхідно проводити за двома сценаріями – сприятливим і несприятливим. Перевага повинна віддаватися сценаріям з мінімальним розкидом значень тобто найменшою варіацією. По-друге, зміну зовнішніх чинників оцінити точно досить важко, але як показує практика, для прийняття більшості рішень не достатньо

оцінити зміну тільки внутрішніх показників.

Основні результати. Фінансово-економічні показники різняться за економічним змістом, методикою розрахунку, необхідної інформації для проведення аналізу тощо. Фахівці в залежності від цілого ряду чинників (кваліфікації, наявних можливостей, поставлених задач) при прийнятті рішень можуть використовувати різні показники, які підходять їм в конкретній ситуації. До показників, які крім свого прямого призначення також можуть застосовуватися для вирішення питання про розширення, а так само скорочення товарної номенклатури, відносяться наведені на рис. 2.

Розглянемо кожний з цих показників



Рис. 2. Фінансово-економічні показники ефективності маркетингової товарної політики підприємства

Fig. 2. Financial and economic indicators of the efficiency of marketing product policy of the enterprise

Джерело: побудовано авторами за даними (Аакер Д., 2002); (Ситницький & Варава, 2016); (Gontareva et al., 2019; 2020)

Одним з інструментів для проведення такого аналізу є АВС-аналіз. Результати аналізу показують значимість кожної товарної позиції (товарної групи тощо) для підприємства. В основі аналізу лежить закон «20/80» (правило Парето). Згідно з цим правилом менша частина зусиль, витрат, вкладень і причин веде до більшої частини результатів, прибутку і винагород. Це означає, що близько 80 % отриманих результатів (виручки) досягається за рахунок реалізації 20 % товарних позицій.

При проведенні аналізу продукція підрозділяється на три групи (А, В, С) по заздалегідь обраними критеріями. Критеріями для прове-

(рис. 2) більш детально.

1. Виручка від реалізації товарів і послуг. Виручка від реалізації – це найважливіший показник, що характеризує як діяльність підприємства, так і успіх маркетингової товарної політики підприємства за певний проміжок часу (Головацька, 2011; Державська, 2018). Найчастіше виручка від реалізації товарів і послуг використовується при розрахунку інших показників, як складова частина або як вихідна величина. Аналіз структури виручки дозволяє визначити абсолютні і відносні значення кожної товарної позиції (ТП) в загальному обсязі реалізації, відхилення від запланованих обсягів збуту від показників минулих періодів та ін.

дення аналізу можуть бути: величина виручки від реалізації, чистий прибуток, маржинальний дохід тощо.

Згідно методики аналізу можна зробити наступні висновки: як правило, більшість товарів, що потрапили в групу «А», є найбільш привабливими для підприємства. Саме для цих товарів в першу чергу необхідно розробляти комплекс маркетингу, вести детальний облік витрат, визначати величину оптимального запасу, точку замовлення та ін. Товари категорії «В» необхідно вивчити більш детально, тому що серед них є потенційні кандидати в обидві групи, що залишилися (А, С категорії), і зміна деяких умов може посунути

їх в будь-яку сторону. Категорія «С» – це товари-аутсайтери, кандидати на виключення. Однак, виводячи товари категорії «С» з асортиментної матриці, необхідно розуміти те, що товари, які залишилися в товарній концепції підприємства, знову розподіляться по закону «20/80» і відповідно до категорії «С» потраплять нові товари з категорії «В».

Головними завданнями маркетологів при проведенні такого аналізу є виявлення причин, що впливають на потрапляння товарів в кожну з трьох категорій, а також пошук серед товарів категорій «В» і «С» найбільш перспективних товарів. Так, наприклад, в категорії «С» можуть виявитися товари, що знаходяться на стадії появи, які при наявності фінансової та рекламної підтримки можуть стати потенційними кандидатами в категорію «А». У свою чергу в категорії «А» можуть бути товари, що знаходяться на стадії спаду, і дуже важливо вчасно знайти їм заміну.

Застосовуючи в якості критерію оптимізації товарного асортименту показник «виручка від реалізації», необхідно врахувати, що даний показник характеризує масштаб діяльності і лише невелика частина від загального обсягу виручки може бути отримана в якості прибутку. Саме тому є недостатнім застосування тільки цього критерію для оптимізації асортименту продукції.

2. Прибуток. Прибуток є більш точним показником, ніж виручка від реалізації. На підставі даного показника вже можна судити про перевагу того чи іншого товару для підприємства. Аналізувати цей показник можна також застосовуючи АВС-аналіз. І як результат, визначити товари, що вносять найбільший внесок у доходи підприємства. Однак, максимізація прибутку може досягатися як за рахунок ефективного управління продажами конкретної товарної позиції, так і за рахунок більшого, у порівнянні з іншими товарами, інвестованого капіталу. Іншими словами, показник «прибуток», як і показник «виручка від реалізації», не несе інформації про ефективність продажів конкретної товарної позиції. І, більш того, при збільшенні обсягів збуту виникає ймовірність недообліку витрат, пов'язаних з виробництвом (купівлею) і реалізацією товару.

3. Рентабельність виробництва продукції. Показником, у якому співвідносяться розмір отриманого прибутку від продажу конкретного виду товарів з величиною інвестованого капіталу (або собівартості), є рентабельність продукції. Для підприємств, що займаються не тільки збутом, а й виробництвом продукції, необхідно розраховувати показник рентабельності виробництва основних видів продукції. Зміна асортименту повинна відбуватися в напрямку підвищення питомої ваги

виробів з більш високою рентабельністю. Однак при цьому слід враховувати, що до збільшення прибутковості і рентабельності підприємства призводить не тільки зростання націнки, маржі, а й зростання товарообігу.

Розрахунок рентабельності виробленої продукції здійснюється за формулою:

$$R_{np} = \frac{П}{С} \times 100, \quad (1)$$

де R_{np} – рентабельність і-го виду продукції, що виробляється, %;

П – прибуток від реалізації і-го виду продукції, тис. грн;

С – повна собівартість випуску і-го виду продукції, що розраховується на підставі складеного заздалегідь кошторису на виготовлення продукції, тис. грн.

При прийнятті рішень про оптимізацію товарного асортименту на основі вищеприказаного показника необхідно враховувати оборотність товару за той же період і зробити поправки на сезонність.

Показники виручки, прибутку, рентабельності досить прості в розрахунку, що є основною їх перевагою перед іншими показниками. Маючи в своєму розпорядженні результати розрахунків цих показників за товарними позиціями, вже можна приймати первинні рішення, спрямовані на оптимізацію товарного асортименту. Так, наприклад, товари потрапили в категорію «С», при проведенні АВС-аналізу по виручці можуть мати низьку рентабельність, а якщо при цьому вони ще займають багато місця на полицях в торговому підрозділі, що не супроводжують покупкам інших товарів і ін., то це реальні кандидати на часткову або повну заміну іншими товарами. Як результат можливо вивільнення торгових площ, фінансових ресурсів, які можна буде спрямувати на виробництво та/або закупівлю інших товарів, зниження навантаження на менеджера, який досліджує даний товар.

4. Товарообіг. Зниження рентабельності продажів окремих товарних груп при одночасному прискоренні їх оборотності може призвести до зростання рентабельності діяльності підприємства. Товарообіг – час оборотності середнього товарного запасу за певний період (Кузьмін & Петришин, 2008). Показник розраховується в днях або в кількості оборотів середнього товарного запасу.

$$TO = N / K_0, \quad (2)$$

де TO – величина товарообігу на конкретну дату;

K_0 – коефіцієнт оборотності;

$$K_{об} = \frac{B}{3}, \quad (3)$$

де B – виручка від реалізації товарів і послуг, тис. грн;

$З$ – величина запасів на певну дату, тис. грн;

N – число дат в аналізованому періоді.

Значення товарообігу, розраховане по формулі (2), показує, за скільки днів буде реалізований товарний запас. Прискорення товарообігу – це головне завдання маркетингової торговельної політики підприємства в умовах недостатності обігових коштів. Чим довше товар знаходиться на складі, тим більше вартість його обслуговування. Одним із способів ефективного управління товарним асортиментом є грамотне поєднання товарів з високою рентабельністю для даного виду діяльності, але відносно невисоким товарообігом (приносять значний прибуток від одного продажу), і товарів з високим товарообігом, але меншою рентабельністю (приносять значний сукупний дохід від декількох продажів) (Perreault, Cannon & McCarthy, 2009).

5. Маржинальний дохід. Маржинальний дохід – це величина, що дорівнює різниці між загальним доходом (загальним виторгом) і змінними витратами (або сума прибутку і постійних витрат).

$$MD = B - 3B, \quad (4)$$

де MD – маржинальний дохід, тис. грн;

B – чиста виручка (без ПДВ і акцизного збору), тис. грн;

$3B$ – змінні витрати, тис. грн.

Маржинальний дохід є джерелом покриття постійних витрат і формування прибутку. Показник більш складний в розрахунку, так як передбачає попередній розрахунок постійних витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією кожного виду продукції. Розрахунок постійних витрат рекомендується проводити з урахуванням їх поділу на прямі постійні витрати і непрямі. Прямі постійні витрати відносяться до певного товару (виробу, послуги), виробничої ділянки або виду діяльності, та їх розрахунок досить простий. Непрямі постійні витрати – це постійні витрати всього підприємства, їх розподілити між окремими видами товарів досить важко. Найбільш поширений спосіб – це розподіл непрямих постійних витрат між товарами пропорційно частці даного товару в сумарній виручці від реалізації підприємства. Після рознесення постійних витрат на прямі і непрямі проводиться об'єднання прямих змінних витрат на даний товар з прямими постійними витратами і обчислюється проміжний маржинальний дохід.

При прийнятті рішень, спрямованих на

удосконалення маркетингової товарної політики, розрахунок проміжного маржинального доходу обов'язковий для підприємств, що випускають продукцію: якщо його величина покриває будь-яку частину постійних витрат, то товар повинен залишатися в асортиментному переліку. Типова помилка полягає в тому, що товар може бути виключений з асортименту, якщо прибуток від його реалізації негативний. А після виключення цього товару, постійні витрати, що покриваються ним, розподіляються між іншими товарами, збільшуючи їх собівартість.

Відносний показник, що останнім часом все частіше використовується підприємствами, – це коефіцієнт маржинального доходу. Коефіцієнт маржинального доходу розраховується як відношення маржинального доходу до виручки від реалізації товару. Це відносна величина, яка показує, яка частина виручки від реалізації товару йде на покриття постійних витрат підприємства і формування прибутку. При виборі між різними видами товарів цей показник відіграє ключову роль (Павленко, Войчак, Кардаш, & Пилипчук, 2005). Чим вище значення коефіцієнта, тим привабливіше товар для підприємства.

Кожне підприємство повинне визначитися, чи задовольняє його величина коефіцієнта маржинального доходу, а потім відстежувати причини, що впливають на зміну величини показника. Нерідко запланована величина коефіцієнта, розрахована на підставі встановлених ціни і собівартості, виявляється більше її фактичного значення.

Крім прямих причин, що впливають на зміну маржі – збільшення і зниження собівартості (це характерно для виробничих підприємств, де собівартість двох однакових замовлень може бути різною), націнки, курсу валют, – є також і менш очевидні причини, а саме: брак, уцінка з різних причин, недостачі, списання товару.

6. Конкурентоспроможність товару. Під конкурентоспроможністю (K) товару (послуги) розуміється порівняльна характеристика споживчих і вартісних властивостей, його здатність бути проданим на певному ринку в розглянутий період часу. Конкурентоспроможність товару (послуги) визначається як відношення сумарних витрат на покупку і використання товару (CB) до сумарного корисного ефекту (I), що отримується від даного товару. Більш конкурентоспроможним вважається той товар (послуга), для якого дане співвідношення мінімальне в порівнянні з аналогами (Макогон & Корж, 2009).

Витрати на придбання та користування товару (послуги) зазвичай включають ціну виробу і транспортні витрати. Більш складні товари супроводжують витрати на установку і

подальшу експлуатацію, на навчання персоналу, ремонт і техобслуговування, не виключена сплата податків і страхові витрати тощо.

Показники якості, якими оцінюється рівень сумарного корисного ефекту (I), визначаються експертами. Це можуть бути як технічні, конструктивні характеристики товару (більш підходять для промислових видів економічної діяльності), а також параметри і ознаки, що характеризують естетичні властивості товару (більше відповідає торгівлі) тощо. Кожен показник, який використовується для оцінки сумарного корисного ефекту, має свою вагу (A), що залежить від його споживчої значущості. Оптимальна вага (A) кожної з обраних характеристик встановлюються групою експертів підприємства. Сума ваг повинна дорівнювати 1. На різних ринках вага кожного з цих критеріїв може бути різною, а тому оцінку конкурентоспроможності слід проводити для кожного ринку окремо.

Далі розробляються кількісні оцінки ($N_{\text{соб}}$) тих же самих параметрів якості для всіх товарів (верхня і нижня межі оцінки задаються самостійно). В першу чергу кількісні оцінки параметрів якості ($N_{\text{ет}}$) розробляються для ідеальної (еталонної) моделі даного товару (послуги). Вони виступатимуть своєрідним зразком (еталоном) для порівняння, щодо якого будуть проставлятися оцінки реальним товарам (послугам).

Необхідно відзначити, що на практиці при оцінці конкурентоспроможності товару не завжди доцільно обмежуватися показниками ціни та якості. Такі фактори, як репутація (товару та/або підприємства), рівень передпродажного та післяпродажного сервісу, організована процедура угоди (починаючи з моменту оформлення покупки і закінчуючи передачею товару споживачеві), рівень лояльності покупця до торговельної марки або підприємства, специфіка ринку та ін. Вміти враховувати вплив цих факторів є однією з основних задач служби маркетингу. Вплив кожного з цих чинників може значно збільшити чи зменшити конкурентоспроможність товару.

Необхідно розуміти, що розрахунок величини сумарного корисного ефекту і відповідно конкурентоспроможності товару (послуги) – дуже трудомістка процедура, а тому вона доречна лише для обмеженої кількості товарів. Такими можуть бути технічно складні, дорогі вироби, гостро конкуруючі товари різних виробників, товари, які потрапляють в категорію «А» за результатами АВС-аналізу.

Наступним етапом оцінки ефективності маркетингової товарної політики підприємства є розрахунок інтегрального показника (II), який максимально враховує зміни зна-

чень показників, що використовуються підприємством для оцінки рішень, спрямованих на оптимізацію товарного асортименту. В якості розрахунку можна запропонувати наступну формулу:

$$II = D1 + D2 + D3 + \dots + Dn, \quad (5)$$

де D1 – частка товарної позиції у виручці;

D2 – частка товарної позиції в прибутку;

D3 – темпи приросту продажів товарної позиції;

Dn – інші складові, що впливають на ефективність маркетингової товарної політики підприємства.

Для зваженої оцінки кожен показник ($D1 \div Dn$), який використовується при розрахунку інтегрального показника, коригується за допомогою коригувальних вагових коефіцієнтів ($K_1 \div K_n$), тоді формула (5) для розрахунку приймає наступний вигляд:

$$II_{\text{зважена}} = K_1 \times D1 + K_2 \times D2 + K_3 \times D3 + \dots + K_n \times Dn, \quad (6)$$

Управління маркетинговою товарною політикою підприємства є безперервним процесом. Планування, оцінка та перегляд товарного асортименту необхідні на будь-якому етапі розвитку підприємства. Навіть добре продумані плани збуту і реклами можуть не виправдатися через помилки, допущені при плануванні товарного асортименту. Саме тому прийняття таких принципових рішень щодо товарного асортименту, як його збільшення або скорочення, має бути чітко обґрунтовано.

Висновки. Таким чином, до показників, які крім свого прямого призначення можуть застосовуватися для вирішення питання про розширення, а так само скорочення товарної номенклатури відносяться: виручка від реалізації товарів і послуг, прибуток, рентабельність виробництва продукції, товарообіг, маржинальний дохід та конкурентоспроможність товару. При виявленні наявної зворотної залежності між продажами ряду товарів (товари конкуренти, субститути) можна розглядати варіант виключення найменш вигідних позицій з метою збільшення продажів інших товарів або ж, що більш вірно, складання оптимізаційної функції, що визначає оптимальне поєднання цих товарів.

Запропоновано методики визначення часткових та інтегрального показників оцінки ефективності маркетингової товарної політики підприємства, виділено особливості застосування для різних видів економічної діяльності. Необхідно відзначити, що визначений перелік показників не є вичерпним. Існує ще цілий ряд показників, факторів, які мо-

жуть впливати на прийняття рішень про видалення або включення товарних позицій в

асортиментну політику підприємства. Ситуаційний аналіз складу показників буде напрямом подальших досліджень.

Література

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб. : Питер, 2002. 544 с.
2. Герасимьяк Н. В. Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2012. № 2. Т. 1. С. 60–62.
3. Головацька Л. В. Товарна політика в системі управління маркетингом. *Наукові Записки*. 2011. Вип. 4(37). С. 111–116.
4. Греттон Л. Живая стратегия. Как поместить людей в центр решения корпоративных задач; пер. с англ. Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2005. 288 с.
5. Державська А. В. Оцінка ефективності товарної стратегії. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2018. Вип. 22. С. 153–157.
6. Заяць Т. А., Тарлопов І. О., Пилипенко О. О. Управління маркетингом на підприємстві. Донецьк : Юго-Восток, 2006. 252 с.
7. Кислова О. М. Багатовимірний аналіз соціологічної інформації: сутність, класичні методи та інтелектуальні технології. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*. 2009. № 881. С. 98–102.
8. Комарницький І. М., Цар Г. В. Теоретичні засади формування маркетингового менеджменту на підприємстві. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. № 3. Т. 2. С. 116–120.
9. Кравчук Г. В. Регіональний маркетинг в системі управління економічними процесами. К. : Національний авіаційний ун-т, 2006. 286 с.
10. Крикавський Є. Маркетингова товарна політика : навч. посібник для студ. вищих навч. закл. Рівне : Видавець О. Зень, 2007. 268 с.
11. Кузьмін О. Є., Петришин Н. Я. Оцінювання економічної ефективності досягнення стратегій машинобудівних підприємств. *Фінанси України*. 2008. № 9. С. 103–110.
12. Макогон Ю. В., Корж М. В. Маркетингова політика в системі управління конкурентоспроможністю промислової продукції : монографія. Краматорськ : ДДМА, 2009. 244 с.
13. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства: теорія і практика: монографія. Л. : «Львівська політехніка», 2009. 428 с.
14. Павленко А. Ф., Войчак А. В., Кардаш В. Я., Пилипчук В. П. Теорія і практика маркетингу в Україні : монографія. К. : КНЕУ, 2005. 584 с.
15. Ситницький М., Варава Ю. Стратегічне маркетингове планування процесів просування інноваційної продукції на ринок. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2012. № 136. С. 50–54.
16. Усик С. П. Оцінка ефективності маркетингової діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка та держава*. 2011. № 5. С. 33–38.
17. Яременко С. С. Маркетингова комунікаційна активність промислового підприємства. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Том 2. С. 441–448.
18. Gontareva I., Babenko V., Yevtushenko V., Voloshko N., Oliynyk Y. Efficiency of Information Management and Analysis for Industrial Entrepreneurship. *Journal of Information Technology Management*. 2020. Vol. 12(3). P. 4–13. DOI: <https://doi.org/10.22059/JITM.2020.76288>.
19. Gontareva I., Borovyk M., Babenko V., Perevozova I., Mokhnenko A. Identification of efficiency factors for control over information and communication provision of sustainable development in higher education institutions. *WSEAS Transactions on Environment and Development*. 2019. Vol. 15. P. 593–604.
20. Perreault W., Cannon J. P., McCarthy E. J. *Essentials of Marketing*. 12th edition. McGraw-Hill Education, 2009. 736 p.

References

1. Aaker, D. (2002). *Strategic market management*. Saint Peterburg: Piter. (in Russian)
2. Gerasimyak, N. V. (2012). The main aspects of the formation of marketing product policy of enterprises. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 1(2), 60-62. (in Ukrainian)
3. Golovatskaya, L. V. (2011). Commodity policy in the marketing management system. *Scientific notes [of the Ukrainian Academy of Printing]*, 4(37), 111-116. (in Ukrainian)
4. Gretton, L. (2005). *Living strategy. How to put people at the center of corporate problems*. Dnepropetrovsk: Balance Club. (in Russian)
5. Derzhavska, A. V. (2018). Evaluation of the effectiveness of product strategy. *Modern problems of economy and entrepreneurship*, 22, 153-157. (in Ukrainian)
6. Hare, T. A., Tarlopov, I. O., & Pilipenko, O. O. (2006). *Enterprise marketing management*. Donetsk:

Yugo-Vostok. (in Ukrainian)

7. Kislova, O. M. (2009). Multidimensional analysis of sociological information: essence, classical methods and intellectual technologies. *Bulletin of VN Kharkiv National University Karazina*, 881, 98-102. (in Ukrainian)
8. Komarnytsky, I. M., & Tsar, G. V. (2011). Theoretical principles of marketing management at the enterprise. *Marketing and innovation management*, 2(3), 116-120. (in Ukrainian)
9. Kravchuk, G. V. (2006). *Regional marketing in the management system of economic processes*. K.: National Aviation University. (in Ukrainian)
10. Krykavsky, E. (2007). *Marketing product policy: textbook*. Rivne: Publisher O. Zen. (in Ukrainian)
11. Kuzmin, O. E., & Petryshyn, N. Ya. (2008). Evaluation of economic efficiency of achieving strategies of machine-building enterprises. *Finance of Ukraine*, 9, 103-110. (in Ukrainian)
12. Makogon, Y. V., & Korzh, M. V. (2009). *Marketing policy in the system of managing the competitiveness of industrial products: a monograph*. Kramatorsk: DSEA. (in Ukrainian)
13. Mnykh, O. B. (2009). *Marketing in the formation of the market value of the machine-building enterprise: theory and practice: a monograph*. L.: Lviv Polytechnic University. (in Ukrainian)
14. Pavlenko, A. F., Voychak, A. V., Kardash, V. Ya., & Pilipchuk, V. P. (2005). *Theory and practice of marketing in Ukraine: Monograph*. K.: KNEU. (in Ukrainian)
15. Sytnytsky, M., Varava, Y. (2012). Strategic marketing planning of processes of promotion of innovative products on the market. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 136, 50-54. (in Ukrainian)
16. Usyk, S. P. (2011). Evaluation of the effectiveness of marketing activities of domestic enterprises. *Economy and state*, 5, 33-38. (in Ukrainian)
17. Yaremenko, S. S. (2012). Marketing communication activity of an industrial enterprise. *Bulletin of the International Nobel Economic Forum*, 1(5), 2, 441-448. (in Ukrainian)
18. Gontareva, I., Babenko, V., Yevtushenko, V., Voloshko, N., & Oliynyk, Y. (2020). Efficiency of Information Management and Analysis for Industrial Entrepreneurship. *Journal of Information Technology Management*, 12(3), 4-13. doi: <https://doi.org/10.22059/JITM.2020.76288>.
19. Gontareva, I., Borovyk, M., Babenko, V., Perevozova, I., & Mokhnenko, A. (2019). Identification of efficiency factors for control over information and communication provision of sustainable development in higher education institutions. *WSEAS Transactions on Environment and Development*, 15, 593-604.
20. Perreault, W., Cannon, J. P., & McCarthy, E. J. (2009). *Essentials of Marketing* (12th ed.). McGraw-Hill Education.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.
Стаття прийнята 22.12.2020 р.

**ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ БІЗНЕСУ НА ПРИКЛАДІ
ПАТ «ЦЕНТРЕНЕРГО»****Кононова Катерина Юріївна****доктор економічних наук, професор***e-mail: kateryna.kononova@karazin.ua**ORCID ID: 0000-0001-6990-5746***Калашніков Степан Костянтинівич****студент магістратури***e-mail: stepan.kalashnikov.04@gmail.com***Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна***пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна*

Стаття присвячена розгляду особливостей використання підходів оцінки бізнесу на прикладі ПАТ «Центрэнерго». У ході дослідження обґрунтовано вибір об'єкта дослідження, був проведений опис підходів та методів оцінки вартості бізнесу та розглянуто особливості використання витратного, порівняльного та дохідного підходів на прикладі досліджуваної компанії. За результатами проведеного дослідження визначено ринкову вартість ПАТ «Центрэнерго». В якості об'єкта дослідження обрано ПАТ «Центрэнерго», оскільки, по-перше, компанія є одним з найбільших державних підприємств електроенергетичної галузі країни у формі публічного акціонерного товариства. По-друге, компанія була затверджена в перелік об'єктів великої приватизації державної власності в Україні, тому оцінка вартості бізнесу є актуальною темою для ПАТ «Центрэнерго». Здійснено оцінку вартості підприємства витратним підходом, методом чистих активів та зроблені об'єктивні коригування наявних активів та пасивів підприємства. Розраховано вартість компанії порівняльним підходом, методом угод. Проведено пошук та обґрунтовано вибір компаній-аналогів. Підбрано відповідні мультиплікатори та на основі їх розраховані значення для кожного підприємства-аналога. В результаті виконаних розрахунків отримано вартість підприємства. В рамках дохідного підходу оцінка вартості здійснена методом дисконтування грошових потоків. Підбрано та обґрунтовано вибір моделі грошового потоку та прогнозного періоду надходжень. Обґрунтовано складові ставки дисконту та її визначення. Визначено поточну вартість чистих грошових потоків і реверсії. Розраховано вартість бізнесу, як суми поточної вартості чистих грошових потоків і реверсії. За результатами проведеного дослідження встановлено вартість компанії за трьома підходами оцінки бізнесу. Остаточна величина вартості ПАТ «Центрэнерго» була розрахована в результаті застосування методу узгодження результатів. У розрахунках були використані всі раніше отримані вартості, та призначені питомі ваги, в результаті була розрахована підсумкова вартість досліджуваної компанії.

Ключові слова: оцінка бізнесу, витратний підхід, порівняльний підхід, доходний підхід, метод чистих активів, метод угод, дисконтування грошових потоків.

JEL Classification: G12; G17; G34.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ
ПАО «ЦЕНТРЭНЕРГО»****Кононова Екатерина Юрьевна****доктор экономических наук, профессор***e-mail: kateryna.kononova@karazin.ua**ORCID ID: 0000-0001-6990-5746***Калашников Степан Константинович****студент магистратуры***e-mail: stepan.kalashnikov.04@gmail.com***Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина***пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина*

Статья посвящена рассмотрению особенностей использования подходов оценки бизнеса на примере ПАО «Центрэнерго». В ходе исследования обоснован выбор объекта исследования, было проведено описание подходов и методов оценки стоимости бизнеса и рассмотрены осо-

бенности использования затратного, сравнительного и доходного подходов на примере исследуемой компании. По результатам проведенного исследования определена рыночная стоимость ПАО «Центрэнерго». В качестве объекта исследования выбран ПАО «Центрэнерго», поскольку, во-первых, компания является одним из крупнейших государственных предприятий электроэнергетической отрасли страны в форме публичного акционерного общества. Во-вторых, компания была утверждена в перечень объектов большой приватизации государственных активов, поэтому оценка стоимости бизнеса является актуальной темой для ПАО «Центрэнерго». Осуществлена оценка стоимости предприятия затратным подходом, методом чистых активов и сделаны объективные корректировки имеющихся активов и пассивов предприятия. Рассчитана стоимость компании сравнительным подходом, сравнительных продаж. Проведен поиск и обоснован выбор компаний-аналогов. Подобраны соответствующие мультипликаторы и на их основе рассчитаны значения для каждого предприятия-аналога. В результате выполненных расчетов получена стоимость предприятия. В рамках доходного подхода оценка стоимости осуществлена методом дисконтирования денежных потоков. Подбран и обоснован выбор модели денежного потока и прогнозного периода поступлений. Обоснованы составляющие ставки дисконта и ее определение. Определена текущая стоимость чистых денежных потоков и реверсии. Рассчитана стоимость бизнеса как суммы текущей стоимости чистых денежных потоков и реверсии. По результатам проведенного исследования установлена стоимость компании по трем подходами оценки бизнеса. Окончательная величина стоимости ПАО «Центрэнерго» была рассчитана в результате применения метода согласования результатов. В расчетах были использованы все ранее полученные стоимости, и назначены удельные веса, в результате была рассчитана итоговая стоимость исследуемой компании.

Ключевые слова: оценка бизнеса, затратный подход, сравнительный подход, доходный подход, метод чистых активов, метод сделок, дисконтирования денежных потоков.

JEL Classification: G12; G17; G34.

THE USE OF VALUATION METHODS ON THE EXAMPLE OF PJSC "CENTRENERGO"

Kateryna Kononova

D. Sc. (Economics), Professor

e-mail: kateryna.kononova@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0001-6990-5746

Stepan Kalashnikov

Undergraduate Student

e-mail: stepan.kalashnikov.04@gmail.com

V.N. Karazin Kharkiv National University

4, Svobody Sq., 61022, Kharkiv, Ukraine

The article is devoted to the consideration of specific approaches to the valuation of business on the example of PJSC "Centerenergo". In the course of study, the choice of the object of research was justified, a description of approaches and methods for assessing the value of a business was carried out, the features of using the costly, comparative, and profitable approaches using the example of the company under study were considered. According to the research of the study, the market value of PJSC "Centrenergo" was determined. PJSC "Centrenergo" was chosen as the object of the study, since firstly, the company is one of the largest state-owned enterprises of the country's electric power industry in the form of a public joint-stock company. Secondly, the company was approved in the list of objects of large privatization of state assets; therefore, the assessment of business value is an urgent topic for PJSC "Centrenergo". The assessment of the value of the enterprise was carried out using the cost approach, the method of net assets, and adjustments were made to the existing assets and liabilities of the enterprise. The cost of the company was calculated using a comparative approach, comparative sales. A search was carried out and the choice of analogous companies was substantiated. The corresponding multipliers were selected and, on their basis, the values for each analog enterprise were calculated. Because of the calculations performed, the value of the enterprise was obtained. Within the framework of the income approach, the value was estimated using discounted cash flows. The choice of the cash flow model and the forecast period of receipts was selected and justified. The constituents of the discount rate and its definition have been substantiated. The present value of the net cash flows and reversals is determined. The business value was calculated as the sum of the present value of net cash flows and reversion. Based on the results of the study, the value of the company was established by three approaches to business valuation. The final value of the cost of Centrenergo PJSC was calculated as a result of

applying the results matching method. In the calculations, all previously obtained values were used and specific weights were assigned, as a result, the final cost of the surveyed company was calculated.

Keywords: Business Valuation, Cost Approach, Comparative Approach, Income Approach, Net Asset Method, Method of Agreement, Discounted Cash Flow.

JEL Classification: G12; G17; G34.

Вступ. Сьогодні продовжується приватизація державних активів, тому тема оцінки бізнесу та активів не втрачає актуальності. Питання про те, скільки може коштувати окремих бізнес або його частина, набирає обертів в українських реаліях. Цьому сприяв розвиток ринку капіталу в процесі становлення ринкових відносин в Україні. Оцінка ринкової вартості бізнесу або його активів необхідна не тільки в рамках угод купівлі-продажу або при визначенні заставної вартості майна, а й для прийняття стратегічних управлінських рішень, а також для підготовки управлінської звітності відповідно до вимог міжнародного інвестиційного співтовариства.

В українських реаліях визначення ринкової вартості ускладнюється низкою факторів. Труднощі при побудові довгострокових макроекономічних та галузевих прогнозів, обмеженість інструментів українського фондового ринку, відносно невелика кількість угод злиття та поглинання (M&A), незначний обсяг публічної загальнодоступної фінансової інформації про компанії призводять до спотворення результатів оцінки.

Мета роботи полягає в проведенні оцінки бізнесу ПАТ «Центрэнерго», використовуючи відповідні підходи та методи оцінки бізнесу для отримання ринкової вартості компанії.

Для реалізації поставленої мети були сформульовані наступні завдання:

- 1) ознайомитися з поняттям вартості бізнесу;
- 2) розглянути класичні підходи оцінки вартості бізнесу;
- 3) провести оглядову характеристику підприємства;
- 4) здійснити оцінку вартості бізнесу ПАТ «Центрэнерго» з використанням розглянутих методів;
- 5) погодити результати оцінки та отримати ринкову вартість підприємства.

Об'єктом дослідження є вартість публічного акціонерного товариства «Центрэнерго» (далі ПАТ «Центрэнерго»).

Предметом дослідження є класичні підходи до оцінки вартості бізнесу.

Огляд літератури. Проблематикою оцінки вартості бізнесу займалися як зарубіжні, так і вітчизняні науковці. Я. І. Маркус, В. М. Пазірук, А. Б. Огаджанян та ін. (2002) відзначають, що оцінка бізнесу передбачає визначення вартості підприємства (бізнесу) за допомогою сукупності підходів, методів та

оціночних процедур, які спрямовані на визначення вартості розглянутого об'єкта. Повинна бути обґрунтована методологія визначення підходу оцінки, проведення розрахунків та оформлення загальних результатів.

С. І. Гріцуленко (2014) в своєму визначенні спирається на визначення вартості з урахуванням реального та потенційного доходу, який бізнес може генерувати в процесі своєї господарської діяльності. Також С. І. Гріцуленко звертає увагу на умови, в яких здійснюється оціночна діяльність, оскільки в залежності від розвиненості ринку, ціна може варіюватися як в більшу, так і в меншу сторону.

Я. П. Квач, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна, А. В. Андрейченко (2013) підкреслюють, що бізнес – це майновий комплекс, який може генерувати прибуток своєму власнику.

У визначенні І. А. Бланк говорить про те, що оцінка вартості підприємства – це сукупність дій оцінювача, який використовує відповідні підходи та методи оцінки в залежності від конкретного об'єкта дослідження з метою отримання вартості об'єкта (Бланк, 2007).

М. В. Корягін визначає, що оцінка дозволяє генерувати обліково-аналітичну інформацію про фактори, які впливають на генерацію або руйнування вартості об'єкту оцінки (Корягін, 2012).

Таким чином, ми можемо сформулювати, що оцінка бізнесу – це процес, спрямований на встановлення грошової вартості об'єкта оцінки, за допомогою сукупності підходів, методів та оціночних процедур, з урахуванням реального та потенційного доходу, який бізнес може генерувати в процесі своєї господарської діяльності в умовах конкретного ринку.

Методологія дослідження. Для визначення ринкової вартості об'єкта оцінки використовується три підходи: дохідний, порівняльний та витратний.

Витратний підхід передбачає аналіз бізнесу як майнового комплексу, який використовується для здійснення підприємницької діяльності. Підхід заснований на визначенні вартості об'єкта оцінки в залежності від витрат на відтворення та заміщення активів і зобов'язань бізнесу. Під відтворенням витрат розуміються ті витрати, які потрібні для створення точної копії об'єкта оцінки. А під витратами на заміщення об'єкта оцінки – такі витрати, які необхідні при розробці аналога, із застосуванням аналогічних матеріалів та технологій (Про оцінку майна, майнових

прав, 2001).

Основними методами витратного підходу є: метод чистих активів і метод ліквідаційної вартості.

Метод чистих активів зводиться до детального аналізу та коригування всіх балансових статей підприємства, бо бізнес нечасто відображає реальну ринкову вартість своїх активів та зобов'язань. Суть коригування полягає в приведенні активів до ринковою вартості та переоцінці поточної вартості зобов'язань підприємства. Вартість оцінюваного об'єкта розраховується як різниця між сумою ринкової вартості всіх активів та поточною вартістю зобов'язань підприємства (Корягін, 2012).

Метод ліквідаційної вартості методу полягає у визначенні різниці між вартістю майна та витратами на їх ліквідацію. Метод застосовується для оцінки підприємств, які на дату оцінки не функціонують або знаходяться в процесі ліквідації (Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», 2003).

Порівняльний (ринковий) підхід заснований на припущенні, що найбільша вартість бізнесу визначається за найменшою ціною, яку може дати покупець (інвестор) за аналогічне підприємство. Ідея методу полягає в знаходженні підприємств-аналогів, в яких вже відома або ціна акцій, або ціна угоди при придбанні підприємства (Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», 2006).

Порівняльний підхід реалізується за допомогою трьох методів оцінки: ринку капіталу, угод та галузевих коефіцієнтів.

Метод ринку капіталу використовується для розрахунку ціни на неконтрольний пакет акцій компанії. В методі базою оцінки є ціна за одну акцію акціонерного товариства.

Метод угод полягає у визначенні вартості оцінюваного бізнесу шляхом порівняння його з аналогічними бізнесами, але по яких є дані про ціну пакета акцій або підприємства в цілому.

Метод галузевих коефіцієнтів полягає у визначенні орієнтовної вартості підприємства з використанням співвідношень, або показників, заснованих на даних про продажі компаній по галузям, що відображають їх конкретну специфіку.

Найбільш поширеними в цій категорії є мультиплікатори, засновані на обсязі виробленої за період продукції та розмірі виробничих потужностей підприємства (Смирницький & Чиркин, 2013).

При використанні **дохідного підходу** вартість об'єкта оцінки визначається як поточна вартість очікуваних доходів від найбільш ефективного використання об'єкта оцінки, включаючи дохід від його можливого перепродажу.

Застосовуючи дохідний підхід, враховується сума майбутніх доходів, момент отримання цих доходів та тривалість їх отримання. Значення вартості, яка визначена методами дохідного підходу, як правило, відображає ринкову вартість повного контрольного інтересу оцінюваної компанії.

В рамках дохідного підходу фахівцями виділяються два методи: метод дисконтування грошових потоків і метод капіталізації доходів.

Метод дисконтування грошових потоків полягає у визначенні вартості бізнесу через підсумовування перерахованих на поточний момент майбутніх грошових потоків.

Метод дисконтування грошових потоків може бути застосовний для визначення вартості будь-якого підприємства. Однак найбільш точну оцінку він дає, якщо розрахунки проводяться для підприємств з позитивною історією господарської діяльності, які до того ж, знаходяться на стадії стабільного економічного розвитку (Смирницький & Чиркин, 2013).

Оцінка методом капіталізації доходу виконується за умови дотримання припущень про те, що доходи бізнесу будуть постійні, а терміни їх отримання – невизначено тривалі. Застосування даного методу допустимо при оцінці підприємств, які мають прибуткову історію та стабільність в здійсненні господарської діяльності (Damodaran, 2007).

Основні результати. ПАТ «Центрэнерго» є одним з найбільших державних підприємств електроенергетичної галузі країни у формі публічного акціонерного товариства. Основними видами діяльності ПАТ «Центрэнерго» є виробництво електричної та теплової енергії. Електроенергія поставляється на оптовий ринок електричної енергії України, а тепла забезпечує опалення прилеглих населених пунктів, біля яких знаходяться теплоелектростанції компанії. Сукупний обсяг виробленої електроенергії ПАТ «Центрэнерго» становить близько 8 % від загальнодержавного рівня (Про компанію ПАТ «Центрэнерго», n.d.).

В 2019 році згідно з розпорядження КМУ «Про затвердження переліку об'єктів великої приватизації державної власності» компанія була затверджена в перелік об'єктів великої приватизації державної власності, тому оцінка вартості компанії є актуальною темою для ПАТ «Центрэнерго» (Наказ Фонду державного майна України, 2019).

Торгівля цінними паперами компанії здійснюється на біржовому та позабіржовому фондовому ринку України. Інформацію щодо котирування акцій компанії можна використовувати для побудови моделей оцінки компанії.

Розрахунок вартості ПАТ «Центрэнерго» з

використанням витратного підходу здійснювався за допомогою методу чистих активів. Метод ліквідаційної вартості не підходить для розрахунку вартості досліджуваного об'єкта, головною причиною через те, що підприємство функціонує та не перебуває в процесі ліквідації на дату оцінки.

Визначення вартості компанії проводилось на підставі даних бухгалтерського балансу на дату останньої річної звітності, а саме на 31.12.2019 р. Річна звітність була взята з причини того, що в документі є розшифровки кожної статті балансу, тим самим ми можемо зробити об'єктивні коригування наявних активів та пасивів підприємства.

Оскільки балансова вартість враховує знос різних видів (моральний та фізичний), розрахунок вартості основних засобів, незавершених капітальних інвестицій, а також нематеріальних активів підприємства проводився без коригування.

Відстрочені податкові активи ми не враховували, оскільки цей рядок існує в балансі з єдиною формальною метою: нівелювати різницю правил податкового та бухгалтерського обліку таким чином, щоб в балансі були врівноважені підсумкові суми за активами та пасивами.

Виробничі запаси оцінювалися за поточною вартістю з урахуванням їх ліквідності та витрат на транспортування та складування.

Вважаємо, що паливо можна реалізувати за балансову вартість, але з коригуванням на транспортування та складування, тому ми вносили коригуючий коефіцієнт на рівні 0,8. За таким же принципом надаємо коефіцієнт 0,8 для сировини та витратних матеріалів. Для запасних частин внесено коригуючих коефіцієнт на рівні 0,5, через їх низьку ліквідність, оскільки ПАТ «Центрэнерго» – це специфічне підприємство та попит на їх запасні частини буде низьким. Для інших запасів коефіцієнт занижений на 80 % від базового, оскільки по цьому рядку можуть бути відображені активи, вартість яких не така істотна, або дані активи не мають достатнього рівня ліквідності, щоб повернути повну оціночну вартість при продажі. Таким чином, загальна вартість запасів з веденими коригуваннями становить 1434639 тис. грн.

Коригування дебіторської заборгованості проводилось з урахуванням ймовірності отримання: безнадійна дебіторська заборгованість виключається з розрахунків, а ймовірна – дисконтується. Таким чином, ми виключаємо прострочену заборгованість понад одного року та отримуємо вартість дебіторської заборгованості на рівні 258771 тис. грн.

У звітності не надається розшифровка інших оборотних активів, тому її враховано за балансовою вартістю без коригувань.

Під довгостроковим та поточним забезпеченням розуміється зобов'язання компанії по рекультивации золівдвалів, пенсійному забезпеченню, судовим процесам та по соціальним виплатам працівникам компанії, маємо їх по повній балансовій вартості без коригувань.

Під цільовим фінансуванням та доходами майбутніх періодів мається на увазі фінансування з державного бюджету на ремонт ТЕС, в першу чергу Вуглегірської ТЕС, тому вважаємо їх, як зобов'язання, які не підлягають поверненню та розглядаємо як заборгованість з нульовою поточною вартістю.

Коригування довгострокової, поточної, іншої поточної заборгованості, а також виданих векселів здійснювалася за тим же принципом, як і дебіторська заборгованість. Інші довгострокові зобов'язання ми прийняли як заборгованість з нульовою вартістю.

Поточні та інші поточні зобов'язання до року привели до сьогоднішньої вартості. Період дисконтування ми прийняли по медіанному значенню, тобто за півріччя, а ставку взяли на рівні ставки ОВДП на первинному ринку (Інформація щодо розміщення ОВДП, 2020).

Таким чином ми отримуємо вартість поточної заборгованості на рівні 3848469 тис. грн, а іншої поточної заборгованості на рівні 415780 тис. грн.

Розрахунок оцінки вартості підприємства ПАТ «Центрэнерго» методом чистих активів (з коригуванням і без) представлений у таблиці 1.

Таким чином, на підставі табл. 1 ми визначили вартість ПАТ «Центрэнерго» методом чистих активів в рамках витратного підходу, без коригування 3661205 тис. грн, з коригуванням 3178062 тис. грн. В якості підсумкової ціни приймаємо вартість компанії з коригуванням балансу, оскільки вона включає в себе об'єктивну оцінку статей балансу. В ході приватизації компанії буде реалізовуватися 78,289 % від розміру статутного капіталу, тому підсумкова вартість становить 2488072,87 тис. грн.

В рамках порівняльного підходу для визначення вартості ПАТ «Центрэнерго» був обраний метод угод.

Пошук компаній-аналогів здійснювався за допомогою відкритих джерел в мережі Інтернет. Остання інформація про здійснені угоди купівлі-продажу акцій компаній теплоенергетичної галузі були виявлені в «Звіті про роботу Фонду державного майна України» (Звіт про роботу Фонду державного майна, 2017). У звіті є інформація про здійснення операцій з продажу пакета 25 % акцій компаніями ПАТ «ДТЕК Західенерго» та ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго».

Розрахунок вартості ПАТ «Центренерго» методом чистих активів
Calculation of the value of PJSC "Centrenergo" by the method of net assets

Показник	2019 рік, тис. грн	2019 рік з корегуванням, тис. грн
Активи		
Необоротні активи		
Нематеріальні активи:	1 524	1 524
Незавершені капітальні інвестиції	672 963	672 963
Основні засоби:	5 024 923	5 024 923
Відстрочені податкові активи	160 563	0
Оборотні активи		
Запаси	1 862 916	1 434 639
Дебіторська заборгованість	918 819	896 612
Гроші та їх еквіваленти	56 312	56 312
Інші оборотні активи	272 263	272 263
Всього активів	8 970 283	8 359 236
Пасив		
Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Довгострокові зобов'язання	210	0
Довгострокові забезпечення	753 280	753 280
Цільове фінансування	41 856	0
Поточні зобов'язання і забезпечення		
Векселі видані	34 897	34 897
Кредиторська заборгованість	3 933 417	3 848 469
Поточні забезпечення	125 149	125 149
Доходи майбутніх періодів	3 599	3 599
Інші поточні зобов'язання	416 670	415 780
Всього зобов'язань	5 309 078	5 181 174
Розрахункова ціна	3 661 205	3 178 062

Джерело: розраховано авторами за даними (Річна інформація ПАТ «Центренерго», 2019)

Пошук компаній-аналогів здійснювався за допомогою відкритих джерел в мережі Інтернет. Остання інформація про здійснені угоди купівлі-продажу акцій компаній теплоенергетичної галузі були виявлені в «Звіті про роботу Фонду державного майна України» (Звіт про роботу Фонду державного майна, 2017). У звіті є інформація про здійснення операцій з продажу пакета 25 % акцій компаніями ПАТ «ДТЕК Західенерго» та ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго».

Підприємства за своєю структурою схожі між собою, кожна компанія має в своєму складі три ТЕС, енергоблоки працюють на аналогічному паливі та мають відповідний обсяг виручки щодо обсягу виробництва електроенергії. Таким чином, компанії-аналоги ПАТ «ДТЕК Західенерго» та ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» цілком підходять для порівняльної оцінки ПАТ «Центренерго».

Для розрахунку ринкової капіталізації необхідно дізнатися ціну акцій. В якості джерела інформації для визначення вартості акцій ПАТ «Центренерго» використовувалася ін-

формація про котирування акцій на фондовій біржі «Українська біржа». На дату оцінки ціна акцій склалася на рівні 6 грн за одну просту акцію. Для визначення вартості акцій компаній-аналогів використовувалася інформація про ціну продажу пакетів акцій ПАТ «ДТЕК Західенерго» та ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго». Вартість пакета акцій першої компанії становила 417163723,02 грн за 3197637 шт. акцій, вартість другої 728236052,26 грн за пакет розміром 1491859 шт. простих акцій. Таким чином, ціна однієї акції ПАТ «ДТЕК Західенерго» становить 130,46 грн, а ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго» – 488,14 грн. Оскільки пакет акцій компаній-аналогів становив 25 % від статутного капіталу необхідно провести коригування її вартості. Згідно додатку 3 наказу Фонду державного майна України № 1456 «Про затвердження Порядку визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для продажу на аукціоні», для пакету акцій до 25 % від статутного капіталу ціна акцій корегується на

коефіцієнт 0,7. Оскільки коригувальний коефіцієнт для контрольного пакета акцій ПАТ «Центренерго» в розмірі 78,289 % становить 1, нам необхідно вартість однієї акції компанії-аналогів розділити на 0,7, тим самим ми отримаємо коректну капіталізацію ПАТ «ДТЕК Західенерго» та ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго».

Наступним кроком в оцінці вартості бізнесу ПАТ «Центренерго» запропонованим методом став підбір відповідних мультиплікаторів, розрахованих для кожного підприємства-аналога.

Внаслідок того, що ПАТ «ДТЕК Західенерго» на дату здійснення операції було збитковим підприємством, то в якості оці-

ночних мультиплікаторів ми не використовували показники, які засновані на фінансових результатах, через спотворення результатів оцінки.

Для оцінки вартості ПАТ «Центренерго» методом ринку угод використовувалися наступні мультиплікатори, розрахунок яких здійснено для кожної компанії-аналога:

1. «Капіталізація / Вартість активів» (EV/A);
2. «Капіталізація / Вартість власного капіталу» (EV/E);
3. «Капіталізація / Чистий дохід від реалізації продукції» (EV/S).

Розрахунок мультиплікаторів та вартості бізнесу представлений в таблиці 2.

Таблиця 2

Розрахунок мультиплікаторів для оцінки бізнесу ПАТ «Центренерго»
Calculation of multipliers for business valuation of PJSC "Centerenergo"

Мультиплікатор	ПАТ «ДТЕК ЗАХІДЕНЕРГО»	ПАТ «ДТЕК ДНІПРОЕНЕРГО»	
EV/A	0,22	0,17	
EV/E	3,26	0,33	
EV/S	0,27	0,48	
	EV/A	EV/E	EV/S
Розрахункова ціна	1 740 062,30	5 738 387,17	3 523 239,07

Джерело: розраховано авторами за даними (Фінансова звітність ПАТ «ДТЕК Західенерго», Фінансова звітність ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», 2017)

В якості розрахункового значення була обрана медіана між максимальним та мінімальним рівнем мультиплікаторів. Таким чином, ми отримали три розрахункові вартості ПАТ «Центренерго». Вартість компанії на основі мультиплікатора Капіталізація / Вартість активів становить 1740062,30 тис. грн (Фінансова звітність ПАТ «Центренерго», 2020). Отримана величина вартості є заниженою, оскільки вона є набагато меншою, ніж вартість, яку можна отримати витратним підходом. Мультиплікатор «Капіталізація / Вартість власного капіталу» дав значення 5738387,17 тис. грн, що є завищеним, тому що значення вартості власного капіталу має великий розрив (більш ніж у 10 разів) між компаніями-аналогами. Третій мультиплікатор дав значення вартості ПАТ «Центренерго» на рівні 3523239,07 тис. грн. Ми вважаємо цей результат найбільш прийнятним.

Таким чином, розрахована методом ринку угод в рамках порівняльного підходу ринкова вартість компанії ПАТ «Центренерго» становить 3,52 млрд грн.

Реалізація пакета акцій, який належить Фонду державного майна України в розмірі 78,289 % від статутного капіталу, становить 2758308,63 тис. грн.

В рамках дохідного підходу оцінка вар-

тості бізнесу ПАТ «Центренерго» здійснювалася методом дисконтування грошових потоків.

Оскільки на сьогоднішній день компанія має збиткову історію та нестабільні фінансові результати в здійсненні господарської діяльності, метод капіталізації доходів був відкинутий.

При оцінці вартості ПАТ «Центренерго» була прийнята модель чистого грошового потоку для власного капіталу у кожному кроці прогнозного періоду.

Оскільки підприємство працює в умовах трансформаційної економіки, а зовнішнє середовище характеризується підвищеною нестабільністю, для подальших розрахунків прийняли прогнозний період на рівні 5 років з реверсією в кінці терміну; крок прогнозу – 1 календарний рік.

Прогнозування чистого грошового потоку для власного капіталу здійснювалось у цінах, що склалися на дату оцінки без урахування прогнозованого рівня інфляції.

Для подальшого розрахунку визначили прогнозні показники за кроками прогнозного періоду складових грошового потоку за моделлю чистого грошового потоку для власного капіталу.

В даному розрахунку прогнозні значення

чистого грошового потоку компанії за кроками прогнозного періоду визначаються як добуток прогнозованої рентабельності операційної діяльності товариства за його основним кодом виду економічної діяльності (КВЕД 35.11 Виробництво електроенергії) на значення чистого грошового потоку за кроком прогнозного періоду, що передує періоду, для якого проводиться розрахунок.

Прогнозний рівень рентабельності операційної діяльності ПАТ «Центрэнерго» визначається на підставі усереднених ретроспективних даних Державної служби статистики України за п'ять років, що передують даті оцінки (Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств, 2020). Таким чином приймаємо, що чистий прибуток компанії за перший крок прогнозного періоду дорівнює добутку величині прогнозного чистого прибутку ПАТ «Центрэнерго» за 2020 рік на коефіцієнт прогнозованої рентабельності. Чистий прибуток за другим і подальшими кроками прогнозного періоду визначається як добуток коефіцієнту прогнозованої рентабельності на значення чистого прибутку попереднього кроку прогнозного періоду.

В якості методу розрахунку ставки дисконту для власного капіталу був вибраний метод кумулятивної побудови. Метод враховує додаткові ризики інвестування в бізнес порівняно з інвестуванням в альтернативні об'єкти, які характеризуються меншим ризиком. Таким чином, ставка дисконтування для об'єкта оцінки становить 21,5% ($d = 0,215$) (Інформація щодо розміщення ОВДП, 2020).

Вартість реверсії розраховується виходячи з очікуваних результатів найбільш ефективного використання активів бізнесу в прогнозований період на підставі грошових потоків компанії. Для розрахунку реверсії (вартості бізнесу у постпрогнозований період) використовувалася модель Гордона.

Визначення значення вартості ПАТ «Центрэнерго» представлена в таблиці 3.

Таким чином, визначена за дохідним підходом ринкова вартість ПАТ «Центрэнерго» становить: 2693690,12 тис. грн. Оскільки в ході приватизації компанії буде реалізовуватися 78,289 % від розміру статутного капіталу, підсумкова вартість становить 2108863,06 тис. грн.

Таблиця 3

Розрахунок вартості ПАТ «Центрэнерго» за дохідним підходом методом дисконтування грошового потоку
Calculation of the value of PJSC "Centerenergo" according to the income approach by the method of discounting cash flow

Найменування показника	Прогнозні показники по роках від дати оцінки					Пост прогнозований період
	2021	2022	2023	2024	2025	
Чистий грошовий потік, тис.грн	186 250,11	203 571,38	222 503,51	243 196,34	265 813,60	265 813,60
Коефіцієнт дисконтування	0,82	0,68	0,56	0,46	0,38	
Поточна вартість грошових потоків, тис.грн	153 292,28	137 899,96	124 053,22	111 596,85	100 391,24	
Загальна поточна вартість грошових потоків за прогнозований період, тис.грн	627 233,54					
Вартість реверсії (вартість об'єкта оцінки в постпрогнозований період), тис.грн	2 066 456,58					2 066 456,58
Вартість об'єкта оцінки, тис.грн	2 693 690,12					

Для визначення ринкової вартості ПАТ «Центрэнерго» були використані метод дисконтування грошових потоків, метод ринку угод і метод вартості чистих активів.

Для узгодження результатів оцінки, отриманих в результаті застосування різних підходів, застосовується метод вагових коефіцієнтів, суть якого полягає у приведенні розрізаних вартостей, отриманих в результаті розрахунків класичними підходами, до підсумкової вартості об'єкта оцінки (Наказ Фонду державного майна України, 2019).

Питома вага призначається згідно до-

датка 9 наказу фонду державного майна України № 1456 «Про затвердження Порядку визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для продажу на аукціоні». Таким чином були присвоєні такі коефіцієнти: прибутковий підхід – 30 %, порівняльний – 30 %, витратний – 40 %.

Результати узгодження результатів вартості ПАТ «Центрэнерго» представлені в таблиці 4.

Таким чином, підсумкова вартість ПАТ «Центрэнерго» становить 2455380,65 тис. грн.

Визначення остаточної вартості ПАТ «Центренерго»
Determination of the final value of PJSC "Centerenergo"

Підхід	Питома вага, %	Розрахована вартість пакета акцій в розмірі 78,289 % від статутного капіталу, тис. грн
Витратний підхід	40	2 488 072,87
Порівняльний підхід	30	2 758 308,63
Прибутковий підхід	30	2 108 863,06
Підсумкова вартість	100	2 455 380,65

Джерело: розраховано авторами за даними (Наказ Фонду державного майна України, 2019)

Висновки. Сформульовано авторське бачення поняття «оцінка бізнесу» – це процес, спрямований на встановлення грошової вартості об'єкта оцінки за допомогою сукупності підходів, методів та оціночних процедур, з урахуванням реального та потенційного доходу, який бізнес може генерувати в процесі своєї господарської діяльності в умовах конкретного ринку.

У практиці оціночної діяльності виділяють три підходи: витратний, порівняльний і дохідний.

Суть витратного підходу полягає у визначенні вартості на основі існуючих в бізнесі витрат на відтворення та заміщення активів і зобов'язань компанії. Основними методами підходу є метод чистих активів, що передбачає використання заздалегідь скоригованої балансової вартості залежно від ринкової вартості статей активу та пасиву балансу підприємства, метод ліквідаційної вартості, що полягає у визначенні різниці між вартістю майна та витратами на їх ліквідацію.

В основі порівняльного підходу лежить принцип заміщення, тобто оцінювач проводить зіставлення об'єкта оцінки з обраними аналогами за певними критеріями і таким чином розраховує оціночну вартість. Хоча в своїх розрахунках оцінювач спирається на поточну достовірну інформацію з фондових ринків, потенційні можливості розвитку бізнесу не знаходять свого відображення в даному підході. Розрізняють три методи оцінки: метод ринку капіталу, метод угод та метод галузевих коефіцієнтів. Останній рідко застосовується у вітчизняній практиці через брак статистичної інформації, необхідної для розрахунку показників.

Вартість бізнесу, що розраховується за допомогою дохідного підходу, будується на

основі очікувань інвестора про розмір майбутніх грошових надходжень від володіння об'єктом оцінки. В рамках дохідного підходу виділяють метод дисконтування грошових потоків, суть якого полягає у визначенні вартості через підсумовування перерахованих на поточний момент майбутніх грошових потоків, та метод капіталізації доходів, при якому здійснюється процес перерахунку майбутніх доходів як єдину суму поточної вартості.

ПАТ «Центренерго» – це один з найбільших представників енергетичної галузі України. Компанія займає друге місце серед теплоенергогенеруючих компаній України, сумарна проектна потужність всіх станцій складає близько 14 % від загальної потужності електростанцій України.

В рамках витратного підходу був використаний метод накопичення чистих активів, розрахований за скоригованою балансовою вартістю. Вартість бізнесу становить 2488072,87 тис. грн.

В рамках порівняльного підходу застосовувався метод угод. В якості компаній-аналогів виступали ПАТ «ДТЕК Західенерго» і ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго». Ринкова вартість ПАТ «Центренерго», отримана в результаті виконаних розрахунків, становить 2758308,63 тис. грн.

В рамках дохідного підходу був застосований метод дисконтування грошових потоків. В результаті була отримана вартість пакета акцій в розмірі 2108863,06 тис. грн.

Остаточна величина вартості ПАТ «Центренерго» була розрахована в результаті застосування методу узгодження результатів. У розрахунках були використані всі раніше отримані вартості, та призначені питоми ваги, в результаті яких підсумкова вартість ПАТ «Центренерго» на 31 жовтня 2020 року склала 2455380,65 тис. грн.

Література

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. К. : Ника-Центр, 2007. 600 с.
2. Грицуленко С. І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посібн. Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2014. 99 с.
3. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса. М. : Финансы и статистика. 2011. 387 с.
4. Звіт про роботу Фонду державного майна України та хід приватизації державного майна у 2017 року. *Фонд державного майна України* : веб-сайт. URL: http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/zvit-2017-final_4728.pdf (дата звернення: 05.11.2020).
5. Інформація щодо розміщення ОВДП у 2020 році. *Національний банк України* : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/files/OVDP_mis.xlsx (дата звернення: 05.11.2020).
6. Корягін М. В. Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку : монографія. Львів : ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. 261 с.
7. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» : Постанова Кабінету Міністрів України

- від 10.09.2003 № 1440. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text> (дата звернення: 05.11.2020).
8. Національний стандарт № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів»: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.2006 № 3597. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF#Text> (дата звернення: 05.11.2020).
9. Оцінка бізнесу та нерухомості: навч. посібн. / за заг. ред. В. Р. Кучеренко; уклад.: Я. П. Квач, Н. В. Сментина, В. О. Улибіна, А. В. Андрейченко. 2-ге видання. Одеса: Асторопринт, 2013. 235 с.
10. Посібник з оцінки бізнесу в Україні: навч. посібн. / за ред. Я. І. Маркуса. К.: Міленіум, 2002. 320 с.
11. Про затвердження Порядку визначення оціночної вартості пакетів акцій акціонерних товариств, що пропонуються для продажу на аукціоні: Наказ Фонду державного майна України від 23.12.2019 № 1456. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0242-20#Text> (дата звернення: 05.11.2020).
12. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 03.07.2020 № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text> (дата звернення: 05.11.2020).
13. Про компанію «Центрэнерго». ПАТ «Центрэнерго»: веб-сайт. URL: <http://www.centrenerg.com/about/> (дата звернення: 05.11.2020).
14. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2010-2019 роки. Державний комітет статистики України: веб-сайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_new/fin_new_u/rodp_ek_vsmm_2010_2019_ue.xlsx (дата звернення: 05.11.2020).
15. Річна інформація ПАТ «Центрэнерго» за 2019 рік. ПАТ «Центрэнерго»: веб-сайт. URL: <http://www.centrenerg.com/upload/document/f37a8fcf104f.pdf> (дата звернення: 05.11.2020).
16. Смирницький Г. Б., Чиркин А. Н. Оценка бизнеса: основы, инструментарий, практика. Издательство «Арт Економи», 2013. 312 с.
17. Фінансова звітність 1 півріччя 2017 року ПАТ «ДТЕК Західенерго». Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/kv/xml/showform/100865/203/templ> (дата звернення: 05.11.2020).
18. Фінансова звітність 1 півріччя 2017 року ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго». Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України: веб-сайт. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/kv/xml/showform/100829/203/templ> (дата звернення: 05.11.2020).
19. Фінансова звітність 1 півріччя 2020 року ПАТ «Центрэнерго». ПАТ «Центрэнерго»: веб-сайт. URL: <http://www.centrenerg.com/upload/document/28a1472fd6f5.xls> (дата звернення: 05.11.2020).
20. Damodaran, A. Valuation approaches and metrics: A survey of the theory and evidence. *Foundations and Trends in Finance*. 2007. №1(8). С. 693-784. DOI: <https://doi.org/10.1561/0500000013>.

References

- Blank, I. A. (2007). *Financial risk management*. Kiev: Nika-Centr. (in Russian)
- Gritsulenko, S. I. (2014). *Potential and development of the enterprise*. Odessa: ONAZ them. O. S. Popova. (in Ukrainian)
- Gryaznova, A. G., & Fedotova, M. A. (2011). *Business valuation*. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian)
- State Property Fund of Ukraine. (2018). Report on the work of the State Property Fund of Ukraine and the progress of privatization of state property in 2017. Retrieved from http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/zvit-2017-final_4728.pdf. (in Ukrainian)
- National Bank of Ukraine. (n.d.). Information on the placement of OVDP in 2020. Retrieved from https://bank.gov.ua/files/OVDP_mis.xlsx. (in Ukrainian)
- Koryagin, M. V. (2012). *Valuation of the enterprise in the accounting system*. Lviv: TOV «NVP «Interservis». (in Ukrainian)
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2003). National Standard № 1 "General Principles of Property Valuation and Property Rights": Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of September 10, 2003 № 1440. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>. (in Ukrainian)
- Cabinet of Ministers of Ukraine. (2003). National standard № 3 "Assessment of integral property complexes": Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 28, 2006 № 3597. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006-%D0%BF#Text>. (in Ukrainian)
- Kvach, J. P., Smentina, N. V., Ulibina, V. O., & Andreichenko, A.V. (2013). *Business and Real Estate Valuation* (2d ed.). Odessa: Astoroprynt. (in Ukrainian)
- Marcus, J. I. (Ed.). (2002). *Handbook on Business Valuation in Ukraine*. Kiev: Millennium. (in Ukrainian)
- State Property Fund of Ukraine. (2019). On approval of the Procedure for determining the appraised value of blocks of shares of joint-stock companies offered for sale at auction: Order of the State Property Fund of Ukraine of December 29, 2019 № 1456. Retrieved from http://www.spfu.gov.ua/userfiles/pdf/zvit-2017-final_4728.pdf. (in Ukrainian)
- Verkhovna Rada of Ukraine. (2020). On property valuation, property rights and professional valuation activities in Ukraine: Law of Ukraine of July 3, 2020 № 2658-III. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>. (in Ukrainian)
- About Centerenergo. Retrieved from <http://www.centrenerg.com/about/>. (in Ukrainian)
- State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Profitability of operating and all activities of enterprises by type of economic activity for 2010-2019. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/fin/fin_new/fin_new_u/rodp_ek_vsmm_2010_2019_ue.xlsx. (in Ukrainian)
- PJSC «Centerenergo». (2020). Annual report of PJSC «Centerenergo» for 2019. Retrieved from <http://www.centrenerg.com/upload/document/f37a8fcf104f.pdf>. (in Ukrainian)
- Smirnitskii, G. B., & Chirkin, A. N. (2013). *Business valuation: basics, tools, practice*. Kiev: Vydavnytstvo "Art Ekonomii". (in Russian)
- Financial statements of the 1st half of 2017 of PJSC «DTEK Dniproenergo». Retrieved from <https://smida.gov.ua/db/emitent/kv/xml/showform/100829/203/templ>. (in Ukrainian)
- Financial statements for the first half of 2017 of PJSC «DTEK Zahidenergo». Retrieved from <https://smida.gov.ua/db/emitent/kv/xml/showform/100865/203/templ>. (in Ukrainian)
- PJSC «Centerenergo». (2020). Financial statements for the first half of 2020 of PJSC «Centerenergo». Retrieved from <http://www.centrenerg.com/upload/document/28a1472fd6f5.xls>. (in Ukrainian)
- Damodaran, A. (2007). Valuation approaches and metrics: A survey of the theory and evidence. *Foundations and Trends in Finance*, 1(8), 693-784. doi: <https://doi.org/10.1561/0500000013>.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2020 р.

Стаття прийнята 23.12.2020 р.

**ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАКТИКИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ АГЕНТА ІНСТИТУТУ
КОНТРОЛЮ ВІД ЗАКОНОДАВЧОЇ ГІЛКИ ВЛАДИ**

Кулик Наталія Олександрівна
студентка магістратури
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна
e-mail: natikulyk@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-4491-4704

Стаття присвячена дослідженню ефективності та результативності проведення Рахунковою палатою України аудиту ефективності, як виду державного зовнішнього фінансового контролю. У ході дослідження приведена нормативно-права база, яка регламентує діяльність РПУ, проаналізовано принципи проведення аудиту ефективності, якими керується агент, та приведені принципи ISSAI 300, як приклад з міжнародного досвіду. Зроблений аналіз річного звіту Рахункової палати за 2019 рік з виявленням результатів контролю, структурою неефективного управління бюджетними коштами та статистичними показниками виконання наданих рекомендацій. Було проаналізовано два аудити ефективності проведені у міністерствах (Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству охорони здоров'я України на підготовку медичних, фармацевтичних кадрів вищими навчальними закладами, та Аудит ефективності управління Міністерством освіти і науки України об'єктами державної власності у сфері вищої освіти), що стало підґрунтя для розгляду негативних факторів при проведенні аудиту ефективності, які зменшують результативність контролю. Також були розглянуті основні показники діяльності РПУ за три роки (2017-2019 рр.), продемонстровані показники TSCPF (обсяг предмету контролю) та СА (обсяг фактично перевірених державних коштів).

За результатами проведеного дослідження було визначено основні недоліки при проведенні аудиту ефективності даним агентом інституту контролю, де центральне місце займає відсутність науково-методологічних підходів, що спричиняє невизначеність форм реалізації цього виду аудиту, також продемонстровано невиконання зобов'язань покладених на РПУ у повному обсязі, а саме повнота охоплення перевірених державних коштів, була виявлена потреба у збільшенні кількості працівників РПУ, окреслена проблема відшкодування витрат і збитків, заподіяних публічним фінансам, які на сьогодні здійснюються через відсутність примусу. Розроблені пропозиції щодо вдосконалення результативності та ефективності аудиту ефективності, які полягають у запровадженні методології проведення аудиту ефективності, розширенні штату працівників РПУ та переосмисленні рекомендацій, що надаються після проведення контролю. Доречним буде впровадження міжнародної практики організації цього виду державного зовнішнього фінансового контролю, що підкріплена позитивним досвідом високо результативного контролю за використанням публічних фінансів.

Ключові слова: аудит ефективності, Рахункова Палата України, інститут контролю.

JEL Classification: G2; G280; G290; H61.

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАКТИКИ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ АГЕНТА
ИНСТИТУТА КОНТРОЛЯ ОТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ ВЕТКИ ВЛАСТИ**

Кулик Наталья Александровна
студентка магистратуры
Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина
пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина
e-mail: natikulyk@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-4491-4704

Статья посвящена исследованию эффективности и результативности проведения Счетной палатой Украины аудита эффективности, как вида государственного внешнего финансового

контроля. В ходе исследования приведена нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность СПУ, проанализированы принципы проведения аудита эффективности, которыми руководствуется агент, и приведены принципы ISSAI 300, как пример из международного опыта. Сделан анализ годового отчета Счетной палаты за 2019 г. с выявлением результатов контроля, структуры неэффективного управления бюджетными средствами и статистическими показателями выполнения предоставленных рекомендаций. Были проанализированы два аудита эффективности, проведенных в министерствах (Аудит эффективности использования средств государственного бюджета, выделенных Министерству здравоохранения Украины на подготовку медицинских, фармацевтических кадров высшими учебными заведениями, и Аудит эффективности управления Министерством образования и науки Украины объектами государственной собственности в сфере высшего образования), что стало основанием для рассмотрения негативных факторов при проведении аудита эффективности, которые уменьшают результативность контроля. Также были рассмотрены основные показатели деятельности СПУ за три года (2017-2019 гг.), продемонстрированы показатели TSCPF (объем предмета контроля) и СА (объем фактически проверенных государственных средств).

По результатам проведенного исследования были определены основные недостатки при проведении аудита эффективности данным агентом института контроля, где центральное место занимает отсутствие научно-методологических подходов, что вызывает неопределенность форм реализации этого вида аудита, также продемонстрировано невыполнение обязательств, возложенных на СПУ, в полном объеме, а именно полнота охвата проверенных государственных средств, была обнаружена потребность в увеличении количества работников СПУ, указанная проблема возмещения расходов и убытков, причиненных публичным финансам, которые сегодня осуществляются из-за отсутствия принуждения. Разработаны предложения по совершенствованию результативности и эффективности аудита эффективности, основная суть которых заключается во введении методологии проведения аудита эффективности, расширении штата работников СПУ и переосмыслении рекомендаций, предоставляемых после проведения контроля. Уместным будет внедрение международной практики организации этого вида государственного внешнего финансового контроля, подкрепленной положительным опытом высоко результативного контроля за использованием публичных финансов.

Ключевые слова: аудит эффективности, Счетная Палата Украины, институт контроля.

JEL Classification: G2; G280; G290; H61.

IMPROVING THE PRACTICE OF EFFICIENCY AUDIT OF THE AGENT OF THE INSTITUTE OF CONTROL BY THE LEGISLATIVE BRANCH OF GOVERNMENT

Nataliia Kulyk

Undergraduate Student

V.N. Karazin Kharkiv National University

4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine

e-mail: natikulyk@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-4491-4704

The article is devoted to the study of the efficiency and effectiveness of the Accounting Chamber of Ukraine's audit of efficiency as a type of external public financial control. In the course of the research is given the normative-legal base which regulates the activity of the ACU, the principles of conducting the performance audit guided by the agent are analyzed, and the principles of ISSAI 300 are given as an example of international experience. An analysis of the annual report of the Accounting Chamber for 2019 is made, identified the results of control, the structure of inefficient management of budget funds and statistical indicators of implementation of the recommendations been provided. Two performance audits conducted in the ministries were analyzed (Audit of the efficiency of the use of state budget funds allocated to the Ministry of Health of Ukraine for training of medical and pharmaceutical personnel by higher educational institutions, and Audit of the effectiveness of the Ministry of Education and Science of Ukraine), which became the basis for consideration of negative factors in the conduct of AU, which reduce the effectiveness of control. The main indicators of the ACU's activity for three years (2017-2019) were also considered, the indicators of TSCPF (volume of the subject of control) and SA (volume of actually checked state funds) were demonstrated.

The results of the study have shown the main shortcomings in the performance audit of this agent of the Institute of Control, where the focus is the lack of scientific and methodological approaches, which causes uncertainty in the implementation of this type of audit; also non-compliance of the liability which was covered by the audited public funds has been shown; the need

to increase the number of ACU employees was identified, the problem of reimbursement of expenses and losses caused by public finances, which are currently carried out due to the lack of coercion, was outlined. Proposals have been developed to improve the effectiveness and efficiency of performance audits, which are to introduce a methodology for conducting performance audits, staff of ACUs being expanded and the recommendations provided after the control being revised. It will be appropriate to introduce international practice of organizing this type of public external financial control, supported by the positive experience of high-performance control over the use of public finances.

Keywords: Audit of Efficiency, Accounting Chamber of Ukraine, Institute of Control.

JEL Classification: G2; G280; G290; H61.

Вступ. Аудит ефективності є дієвим методом контролю за використанням публічних фінансів. В Україні все ще залишається актуальним питання здійснення ефективного контролю за використанням бюджетних коштів. Сьогодні існує проблема недосконалості у роботі такого агента інституту контролю, як Рахункова палата України (РПУ), при здійсненні аудиту ефективності. Рахункова палата має відповідальність перед суспільством у сфері контролю за використанням державних коштів задля забезпечення стабільності публічних фінансів. Для виконання своїх повноважень РПУ використовує форми та методи фінансового контролю, а також інструменти, одним з яких і є аудит ефективності. На жаль, сучасний стан охоплення обсягів публічних фінансів, що повинно бути здійснено цим агентом, значно менший аніж це необхідно відповідно до покладених обов'язків. Даний факт говорить про безконтрольність великого сектору публічних фінансів. Це стало причиною для більш детального розгляду показників діяльності РПУ та виявлення факторів, що впливають на результативність проведення державного контролю. Це дослідження має не тільки теоретичний характер, а також і практичний через висвітлення проблематики відсутності відшкодування за збитки, які нанесені публічним фінансам. Вирішення цього питання дасть змогу поповнювати державний бюджет та значно поліпшить стан державних фінансових ресурсів. Багаторічний світовий досвід проведення аудиту ефективності слугує прикладом для створення функціонуючої системи державного контролю. Важливим аспектом побудови такої системи є вдосконалення методології, що дасть змогу підвищити ефективність діяльності інституту контролю.

Мета статті – виявлення недоліків у проведенні Рахунковою палатою аудиту ефективності та визначення шляхів вдосконалення через розробку науково-методологічних основ.

Під час написання роботи були поставлені наступні завдання: виявити суть аудиту ефективності, порівняти принципи аудиту ефективності, на які спирається РПУ, з принципами у Бюджетному кодексові України, а також з принципами із міжнародного дос-

віду, проаналізувати звіти аудитів ефективності, проведених РПУ, задля виявлення недоліків, що перешкоджають покращенню якості та результативності цього виду контролю.

Об'єктом є сучасний інструментарій інституту контролю. Предметом дослідження є вдосконалення практики аудиту ефективності агента інституту контролю від законодавчої гілки влади.

Огляд літератури. Теоретико-методологічні засади аудиту ефективності, як пріоритетної та перспективної форми аудиту публічних фінансів, прослідковуються у дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та фахівців-практиків. Серед західноєвропейських авторів можна визначити Р. Адамса, який розглядає принципи аудиту та доповнює їх сучасними елементами, такими як планування, система обліку, документування, внутрішній контроль та інші (Адамс, 1995). А. Аренс у своїй праці описує основні методи та особливості проведення аудиту, що застосовуються у практиці західних аудиторів (Аренс, 1995). Важливий вклад у державний внутрішній фінансовий контроль та у його становлення зробив Р. Конинг, виділивши у своєму підручнику «10 легких кроків» на шляху розробки та формування дієвої системи функціонування державного внутрішнього фінансового контролю (Конинг, 2007). Вчений А. Виссер присвятив свою фундаментальну працю розкриттю теорії та практики організації та функціонування державного фінансового контролю, а також висвітлює перспективи розвитку та можливі трансформації державного фінансового контролю, враховуючи зміни сьогодення (Visser, 2015). Про важливість та необхідність незалежності та автономності органів фінансового контролю наголошує Й. Мозер (2009). А. Мейер-Вассенаар у своїй статті розкриває проблему донесення інформації до потрібної аудиторії після проведення аудиторських перевірок шляхом візуалізації великих масивів звітності (Meijer-Wassenaar, 2019). Питанням якості аудиту займається К. Мітрік, президент вищої аудиторської служби Словаччини, при цьому він звертає увагу на важливості високо кваліфікаційного персоналу та методологічних засад (Mitrik, 2019). В. Пат у своїй

статті звертає увагу на доцільність застосування рекомендацій ІНТОСАІ при проведенні аудиту ефективності для підвищення його результативності (Put, 2018). Х. Ганджи розглядав поняття професійного скептицизму, що мають бути витлумачені у професійних стандартах аудиту (Ganji, 2020). А. Ягер надає практичних рекомендацій аудиторам у розвитку їх критичного мислення під час виконання професійних обов'язків (Yager, 2020).

В Україні над цим напрямом також активно працюють вчені. Наприклад, професор І. Басанцов, досліджуючи існуючу систему державного фінансового контролю, визначає необхідність модернізації контрольної діяльності і пропонує впровадження організаційно-функціональної моделі незалежного представницького контролю в Україні (Басанцов, 2014). Проблематиці класифікації державного фінансового контролю для чіткого розмежування повноважень суб'єктів, що дає змогу уникненню дублювання в їх діяльності, присвячена робота І. Стефанюка (2011). Науковець А. Хмельков у своїх працях виявляє природу виникнення складових поняття «публічні фінанси», пропонує свій підхід на шляху подолання фрагментарного уявлення про публічні фінанси країни за допомогою цифрової наочності. Також науковець запроваджує формули для розрахунку вартісного виразу публічних фінансів. А. Хмельков займається питаннями компетенції органів державного фінансового контролю, велику увагу приділяє значущості наднаціональної практики проведення державного фінансового контролю та її імплементації в нашій країні (Хмельков, 2016, 2017, 2018, 2019).

Методологія дослідження. У ході написання статті були застосовані такі методи наукового пізнання як аналіз та синтез, зокрема при вивченні звітів РПУ та звітів про виконання Зведеного бюджету України. Для дослідження принципів аудиту ефективності застосовувався метод порівняння. Під час виявлення недоліків при проведенні державного зовнішнього фінансового контролю був використаний метод абстрагування. Також використані методи дедукції, аналітичного аналізу та узагальнення.

Основні результати. Процес інтеграції України у світовий простір створює необхідність модернізації багатьох сфер суспільного життя, неодмінною складовою якого є сфера державного фінансового контролю. Зокрема, фінансовий контроль змінює свій фокус від вже традиційної перевірки законності та доцільності розподілу публічних ресурсів до контролю результативного використання ресурсів через аудит ефективності.

Розвиток і прогресивна роль аудиту ефективності були зафіксовані в Лімської декларації керівних принципів контролю. У декларації підкреслюється, що на додаток до

фінансового аудиту, важливість якого ні в якій мірі не заперечується, є й інший вид контролю, спрямований на перевірку того, наскільки ефективно, результативно і економно витрачаються державні бюджетні кошти (The Lima Declaration, 2015). Такий контроль включає не тільки специфічні об'єкти управління, а й всю управлінську діяльність, в тому числі системи організації, фінансування та адміністрування.

Рахункова палата від імені Верховної Ради України здійснює контроль за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням (стаття 98 Конституції України). Нормативно-правовою базою слугує Закон України «Про Рахункову палату» (Верховна Рада України, 2015), Бюджетний кодекс України (Верховна Рада України, 2010), а також Акти самої Рахункової палати. У процесі діяльності Рахункова палата затверджує методiku та методологію здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту). Державний зовнішній контроль забезпечується Рахунковою палатою через здійснення фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та інших контрольних заходів. Отже методологія цих видів контролю повинна бути розроблена самою Рахунковою палатою, проте у Актах Рахункової палати ми знаходимо Регламент Рахункової палати та два акти, які регламентують її основну діяльність, а саме «Методичні рекомендації з проведення Рахунковою палатою фінансового аудиту» (Рахункова палата, 2015) та «Порядок організації та здійснення внутрішнього контролю в Рахунковій палаті» (Рахункова палата, 2020). У Законі України «Про Рахункову палату» визначається, що «Рахункова палата застосовує у своїй діяльності основні принципи діяльності Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), Європейської організації вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) та Міжнародні стандарти вищих органів фінансового контролю (ISSAI) в частині, що не суперечить Конституції та законам України» (Рахункова палата, 2015). Далі у ст. 4 ми знаходимо аудит ефективності в переліку шляхів здійснення державного зовнішнього фінансового контролю, де зазначається: «Аудит ефективності передбачає встановлення фактичного стану справ та надання оцінки щодо своєчасності і повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, законності, своєчасності і повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів» (Рахункова палата, 2015). Також надається роз'яснення стосовно оцінки продуктивності,

результативності та економічності використання бюджетних коштів.

Варто зупинитись на принципах, які роз-

кривають суть та ціль проведення аудиту ефективності. Нижче у табл. 1 приведені основні принципи, яких РПУ повинна дотримуватись здійснюючи державний фінансовий контроль.

Таблиця 1

Принципи, якими керується РПУ
Principles, which are guided by the Accounting Chamber

Законодавство	Принципи чинного законодавства, що враховує РПУ у своїй роботі
Закон України «Про Рахункову палату» від 02.07.2015 № 576-VIII	<ul style="list-style-type: none"> • своєчасності і повноти бюджетних надходжень; • продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів; • законності, своєчасності і повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу.
Бюджетний кодекс України. Стаття 7. Принципи бюджетної системи України	<ul style="list-style-type: none"> • принцип єдності • принцип збалансованості • принцип самостійності • принцип повноти • принцип обґрунтованості • принцип ефективності та результативності • принцип субсидіарності • принцип цільового використання бюджетних коштів • принцип справедливості і неупередженості • принцип публічності та прозорості
Бюджетний кодекс України. Стаття 116. Порушення бюджетного законодавства (приведені вибірково порушення)	<ul style="list-style-type: none"> • порушення встановлених термінів подання бюджетних запитів або їх неподання; • визначення недостовірних обсягів бюджетних коштів при плануванні бюджетних показників; • прийняття рішень, що призвели до перевищення граничних обсягів державного (місцевого) боргу чи граничних обсягів надання державних (місцевих) гарантій; • нецільове використання бюджетних коштів; • порушення вимог цього Кодексу щодо затвердження головними розпорядниками бюджетних коштів порядків використання бюджетних коштів; • порушення встановлених вимог щодо ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджетів;
ISSAI 300	<ul style="list-style-type: none"> • економічність • ефективність • результативність

Джерело: зведено автором на основі (Рахункова палата, 2015; Верховна Рада України, 2010; ISSAI, 2019)

Важливо відмітити, що визначення продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів і є головною метою аудиту ефективності. Тому необхідним є розкрити ці поняття. У Законі України «Про Рахункову палату» надається визначення аудиту ефективності та принципів, на яких він базується, а саме зазначається що «Аудит ефективності передбачає встановлення фактичного стану справ та надання оцінки щодо своєчасності і повноти бюджетних надходжень, продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами, законності, своєчасності і повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу, стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів» (Рахункова палата, 2015). Нижче у табл. 2 наведено тлумачення принципів.

Органи державного фінансового контролю зарубіжних країн при здійсненні аудиту ефективності керуються насамперед ревізійними стандартами ISSAI 300, в яких сутність аудиту ефективності визначається як перевірка економічності, результативності та

продуктивності, з якою об'єкт аудиту (замовник) використовує бюджетні ресурси при виконанні своїх завдань і зобов'язань, по державних закупівлях зокрема.

Важливою відмінністю у приведеній табл. 2 є принцип ефективності, що запропонований ISSAI 300. На наш погляд, цей принцип найбільш влучно розкриває завдання аудиту ефективності, тобто максимізація віддачі від отриманих ресурсів. Більш того, у Бюджетному кодексі надається наступне тлумачення «принцип ефективності та результативності – при складанні та виконанні бюджетів усі учасники бюджетного процесу мають прагнути досягнення цілей, запланованих на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки, шляхом забезпечення якісного надання публічних послуг при залученні мінімального обсягу бюджетних коштів та досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів» (Верховна Рада України, 2010).

На сайті РПУ не зазначається жоден Акт РПУ щодо проведення аудиту ефективності. З цього ми робимо висновок, що на сьогодні РПУ не розробила будь-якої регламентації чи

інструкції щодо проведення аудиту ефективності. Цей факт ставить під сумнів якості та ефективність проведення цього виду аудиту. Серед 72 звітів Рахункової палати за

2019 рік, 54 з них були про результати аудиту ефективності, з чого можна казати, що цей вид аудиту становить один з головних напрямів діяльності.

Таблиця 2

Порівняння принципів аудиту ефективності
Comparison of principles of audit of efficiency

Закон України «Про Рахункову палату»	
Принципи	Тлумачення
Оцінка продуктивності	використання бюджетних коштів передбачає встановлення співвідношення між результатами діяльності розпорядника та одержувача бюджетних коштів і використаними для досягнення таких результатів коштами бюджету
Оцінка результативності	використання бюджетних коштів передбачає встановлення ступеня відповідності фактичних результатів діяльності розпорядника та одержувача бюджетних коштів запланованим результатам
Оцінка економності використання бюджетних коштів	передбачає встановлення стану досягнення розпорядником та одержувачем таких коштів запланованих результатів за рахунок використання мінімального обсягу бюджетних коштів або досягнення максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів.
Принципи ISSAI 300	
Принцип економності	означає мінімізацію ресурсозатрат. Використовувані ресурси повинні надаватися вчасно, в потрібному обсязі, потрібної якості і за найкращою ціною.
Принцип ефективності	означає отримання максимальної віддачі від доступних ресурсів. Він відноситься до взаємозв'язку задіяних ресурсів та результатів, з точки зору обсягу, якості та своєчасності.
Принцип результативності	відноситься до досягнення поставлених цілей і бажаних результатів

Джерело: складено автором на основі (Рахункова палата, 2015; ISSAI, 2019)

Розглянемо результати Звіту рахункової палати за 2019 рік. У ньому визначається, що за 2019 р. було перевірено 602 об'єкти та затверджено 72 звіти. Загальний обсяг перевірених під час контрольних заходів коштів

становив 763,2 млрд грн (Рахункова палата, 2019). Розглянемо у табл. 3 показники, які деталізують результати контролю.

Таблиця 3

Структура неефективного управління бюджетними коштами та їх використання
The structure of inefficient management of budget funds and their use

Показник	Сума, млн грн	Питома вага, %
Неекономне використання коштів	530,4	3,6
Нерезультативне використання коштів	6 608,5	45
Непродуктивне використання коштів	1 360,5	9,3
Неефективне управління коштами	6 184,7	42,1
Разом	14 684,1	100,0

Джерело: складено автором на основі Звіту Рахункової палати за 2019 рік (Рахункова палата, 2019)

Ми бачимо, що найбільшу частку у вище приведеній структурі займають нерезультативне використання коштів – 45 %, та неефективне управління коштами – 42,1 %. Найменший показник 3,6 % займає показник неекономічного використання коштів.

Значними показниками у звітності є заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), за якими виявлені суми порушень та недоліків становлять більше 1 млрд грн (табл. 4).

Знов таки, звертаємо увагу на домінування аудиту ефективності, як методу державного контролю. Аналізуючи вище приведену табл. 4, ми можемо прослідкувати у яких сферах публічного сектору були виявлені значні недоліки використання державних коштів. Табл. 4 побудована за принципом від

більшого до меншого, тож значущість вагомості кожного аудиту не складно прослідкувати. На першому місці Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству охорони здоров'я України на підготовку медичних, фармацевтичних кадрів вищими навчальними закладами – 7,6 млрд грн, наступний значний показник – 5,8 млрд грн – відноситься до Аудиту ефективності управління Міністерством освіти і науки України об'єктами державної власності у сфері вищої освіти. Тобто головні фінансові порушення були виявлені у двох міністерствах, які мають велике соціальне значення, тому що стосуються сфери охорони здоров'я та освіти. Порівняно з попередніми показниками, два аудита ефективності в кінці таб-

лиці пов'язані з державним фондом регіонального розвитку – 1,9 млрд грн та агропромисловістю – 1,3 млрд грн і мають найменші показники недоліків. Отже, приведена таблиця демонструє необхідність контролю за використанням державних коштів. Усунення

порушень при проведенні державного контролю має значне соціально-економічне підґрунтя, адже для будь-якої країни одними з найважливіших сфер завжди залишається охорона здоров'я та освіта населення.

Таблиця 4

Заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту)
Measures of state external financial control (audit)

Назва заходу	Млрд грн	Номер рішення Рахункової палати
Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству охорони здоров'я України на підготовку медичних, фармацевтичних кадрів вищими навчальними закладами, та стану використання і розпорядження об'єктами державної власності, належними державі матеріальними, іншими активами, що мають фінансові наслідки для державного бюджету	7,6	(рішення Рахункової палати від 09.04.2019 № 8-2)
Аудит ефективності управління Міністерством освіти і науки України об'єктами державної власності у сфері вищої освіти, що мають фінансові наслідки для державного бюджету	5,8	(рішення Рахункової палати від 26.11.2019 № 33-6)
Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, виділених на забезпечення космічної діяльності (ДСК)	5,3	(рішення Рахункової палати від 10.09.2019 № 23-1)
Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, виділених у 2017–2018 роках Міністерству охорони здоров'я України для здійснення державних закупівель із залученням спеціалізованих організацій за бюджетною програмою «Забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру»	5,3	(рішення Рахункової палати від 23.04.2019 № 10-2)
Аудит ефективності використання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості	4,3	(рішення Рахункової палати від 12.11.2019 № 32-1)
Аудит ефективності планування і прогнозування неподаткових надходжень до державного бюджету	3,4	(рішення Рахункової палати від 25.06.2019 № 14-4)
Аудит ефективності використання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах	2,2	(рішення Рахункової палати від 06.06.2019 №13-2)
Аудит ефективності використання коштів державного фонду регіонального розвитку	1,9	(рішення Рахункової палати від 26.03.2019 № 7-1)
Аудит ефективності використання коштів державного бюджету, спрямованих на надання державної підтримки агропромислового комплексу	1,3	(рішення Рахункової палати від 20.08.2019 № 20-6)

Джерело: складено автором на основі Звіту Рахункової палати за 2019 рік (Рахункова палата, 2019)

Розглянемо два звіти з аудиту ефективності більш детально. Нижче приведена табл. 5 з результатами аудиту ефективності проведених у двох міністерствах.

Проаналізувавши наведені звіти, треба визначити, що в них надається досить формальна оцінка продуктивності, економності та результативності використаних коштів. На жаль, головний акцент робиться на факті виконання або не виконання запланованих показників. Звіти не розкривають причини не ефективного використання бюджетних коштів. Але, на нашу думку, найголовнішим недоліком є надані рекомендації. Як ми можемо бачити з приведеної інформації у табл. 5, майже усі рекомендації мають формальний характер і направлені на врегулювання законодавства. Таким чином, виконання даних рекомендацій потребує чимало часу. Проте ми бачимо, у звітах висвітлені збитки, які були спричинені порушенням законодавства,

неефективним, неекономним або непродуктивним використанням коштів. Ці суми досить значні, і логічним кроком було б отримання відшкодування. Але, на жаль, у звітах говориться про нарахування відшкодування, яке повинно бути сплачено за збитки.

Для того, щоб оцінити роботу Рахункової палати, доречним буде проаналізувати основні показники діяльності цього інституту контролю. Нижче у табл. 6 приведені показники за три попередні звітні роки, що дає змогу прослідкувати динаміку результируючих показників державного фінансового контролю з боку РПУ.

Як ми бачимо, у 2019 році кількість звітів значно зменшилася, при тому що обсяг перевірених державних коштів зріс більш у два рази (з 304,7 млрд грн до 763,2 млрд грн) у порівнянні з 2018 роком. При цьому значного кадрового збільшення не зазначається. Чи можна вважати продемонстровані зміни у

вище наведеній табл. 6 позитивними, та чи не втрачається якість державного контролю

при все зростаючому об'ємі перевірених публічних фінансів?

Таблиця 5

Аналіз звітів РПУ
Analysis of Accounting Chamber reports

Назва звіту	Виявлено	Рекомендації
ЗВІТ про результати аудиту ефективності управління Міністерством освіти і науки України об'єктами державної власності у сфері вищої освіти, що мають фінансові наслідки для державного бюджету	1) порушення вимог чинного законодавства 456,5 тис. грн, 2) непродуктивно – 9517,0 тис. грн, 3) в наслідок ухвалення неефективних управлінських рішень ЗВО втрачено доходів на суму 7091,5 тис. грн, недоотримано доходів бюджетом на суму 638,8 тис. грн, 4) не відшкодовано витрат за спожиті комунальні послуги – 20,1 тис. грн, 5) створено ризики здійснення незаконних видатків і втрати доходів ЗВО – 7,3 і 598,1 тис. грн, 6) недоотримано ЗВО доходів у сумі щонайменше 3805,7 тис. грн, державним бюджетом – 488,5 тис. грн і відшкодування витрат за надані комунальні послуги у сумі 20,1 тис. грн.	рекомендує (приведені вибірково): - запровадити дієвий внутрішній контроль за використанням ЗВО державного майна в умовах автономності їх діяльності; - здійснити аналіз ефективності використання державного майна ЗВО, що належать до сфери управління МОН; - доводити до розпорядників нижчого рівня граничні обсяги видатків бюджету та ліміти споживання енергоносіїв у натуральних показниках; - забезпечити контроль за дотриманням ЗВО вимог чинного законодавства в частині повноти і достовірності обліку основних засобів; - зобов'язати ЗВО забезпечити належне проведення інвентаризації з метою внесення повних і достовірних даних у форму № 2 б (д), із визначенням відповідальних осіб; - зобов'язати ЗВО вжити заходів щодо повного і достовірного відображення у бухгалтерському обліку і формі № 2 б (д) даних про земельні ділянки, передані їм на праві постійного користування; - розробити стратегію розвитку вищої освіти, де одним із пріоритетних напрямів визначити модернізацію і реконструкцію навчальних корпусів і гуртожитків ЗВО; - зобов'язати ЗВО та їх структурні підрозділи провести інвентаризацію земельних ділянок та вжити заходів щодо достовірного відображення у звітності даних про земельні ділянки і прав на них.
ЗВІТ про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству охорони здоров'я України на підготовку медичних, фармацевтичних кадрів вищим навчальними закладами, та стану використання і розпорядження об'єктами державної власності, належними державі матеріальними, іншими активами, що мають	1) порушення вимог чинного законодавства і власних розпорядчих актів 119618,0 тис. грн, 2) непродуктивно – 4329,1 тис. грн, 3) нерезультативно – 52739,5 тис. грн, 4) неекономно – 1233,3 тис. грн, ЗВО недоотримано доходів – 13984,4 тис. грн і 1097,1 тис. дол. США, 5) недоотримано державним бюджетом – 5905,0 тис. грн, 6) не отримано матеріальної допомоги студентами з числа дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування – 12,5 тис. грн, 7) створено ризики незаконних і неекономних видатків – 981,3 тис. грн, 8) викривлено дані бухгалтерського обліку і бюджетної звітності на суму 18540,6 тис. грн, 9) не використано і повернуто до державного бюджету 2948,4 тис. грн.	Рекомендації Кабінетові Міністрів України (приведені вибірково): - врегулювання неузгодженостей положень статті 24 Закону № 1556 і статті 13 Закону № 222; - узгодження вимог Закону № 1556 і частини другої статті 75 Основ законодавства № 2801; - зобов'язати Мінекономрозвитку вжити заходів щодо належного виконання завдань з формування державного замовлення і координування роботи державних замовників. Рекомендації МОЗ (приведені вибірково): - розробити і подати Кабінетові Міністрів України пропозиції щодо приведення у відповідність із вимогами чинного законодавства норм Положення № 267; - розробити спільно із заінтересованими центральними органами виконавчої влади план заходів із реалізації Стратегії розвитку медичної освіти і подати його на затвердження Кабінету Міністрів України; - запровадити дієву систему внутрішнього контролю за використанням ЗВО бюджетних коштів на підготовку медичних (фармацевтичних) кадрів і державного майна в умовах їх самостійності та автономності; - здійснювати при плануванні надходжень та видатків за бюджетною програмою 2301070 деталізовані розрахунки до проекту кошторису МОЗ і кошторису МОЗ.

Джерело: складено автором на основі (Звіти Рахункової палати, 2019)

Згідно з закріпленими повноваженнями Рахункова палата повинна здійснювати контроль як над доходною частиною бюджету, так і над видатками. Продемонстровані дані обсягу предмету контролю, TSCPF, значно перевищують показник СА, тобто обсяг перевірених державних коштів. Тобто, Рахункова

палата, як агент інституту контролю, не виконує своїх зобов'язань в повному обсязі. У 2019 році РПУ перевірила лише 32,3 % державних коштів (повинна була перевірити 2364,97 млрд грн, а фактично було перевірено 763,2 млрд грн). Виникає питання, чому при таких складних економічних обставинах

у яких знаходиться наша країна сьогодні, держава не приділяє увагу контролю за публічними фінансами?

Таблиця 6

Показники діяльності РПУ за 2017-2019 рр.
Performance indicators of Accounting Chamber of Ukraine for 2017-2019

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік
Перевірено об'єктів, од.	635	598	602
Затверджено звітів, од.	95	91	77
Виявлення порушень на загальну суму, млрд грн	23	17	49,76
Було перевірено державних коштів (показник СА (Хмельков, 2019)), млрд грн	504	304,7	763,2
Обсяг предмету контролю РПУ, TSCPF (Хмельков, 2019), млрд грн	Доходи 1016,96 Видатки 839,45	Доходи 1184,29 Видатки 985,85	Доходи 1289,85 Видатки 1075,12
Утримання РПУ з Державного бюджету, млн грн	149,17	279,76	462,49
Кількість працівників, осіб	428	456	486

Джерело: складено автором на основі (Звіти Рахункової палати, 2017, 2018, 2019; Державна казначейська служба України, 2017, 2018, 2019)

Головним завданням будь-якої перевірки, в тому числі й аудиту ефективності, є не тільки виявлення недоліків або порушень використання державних коштів, але й поліпшення стану бюджету через відшкодування цих коштів. У Звіті Рахункової палати за 2019 рік зазначається наступне: «За результатами проведених заходів державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) Рахунковою палатою підготовлено та надіслано Верховній Раді України, органам виконавчої влади, установам, організаціям, підприємствам 498 вихідних документів (звітів, рішень, інформацій, актів та листів) для відповідного реагування, усунення виявлених порушень і недоліків, а також для відшкодування витрат і збитків, заподіяних Державному бюджету України»: 201 – Міністерства та інші центральні органи, 123 – Верховна Рада України, 71 – Кабінет Міністрів України, 56 – Народні депутати України, 39 – Правоохоронні органи.

Отже передбачається відшкодування збитків. Проте у звіті не надається чіткої інформації щодо грошового виразу відшкодування.

Розглянемо приведену нижче статистику з виконанням рекомендацій Рахункової палати (рис. 1).

Слід зауважити, що обсяг перевірених коштів у Звіті за 2019 рік включає період 2017-2019 рр., тобто охоплює три роки. Беручи це до уваги, результативність проведення державного аудиту в Україні і аудиту ефективності безпосередньо дуже низька.

З рис. 1 ми бачимо статистику виконання рекомендацій Рахункової палати. Тільки 62 % рекомендацій було виконано, а 24,4 % – не виконано взагалі.

Негативним фактором у виконанні вище приведених рекомендацій є їх системний характер та те, що вони стосуються змін у законодавстві та інших нормативно-правових актів, що потребує значний час для виконання.

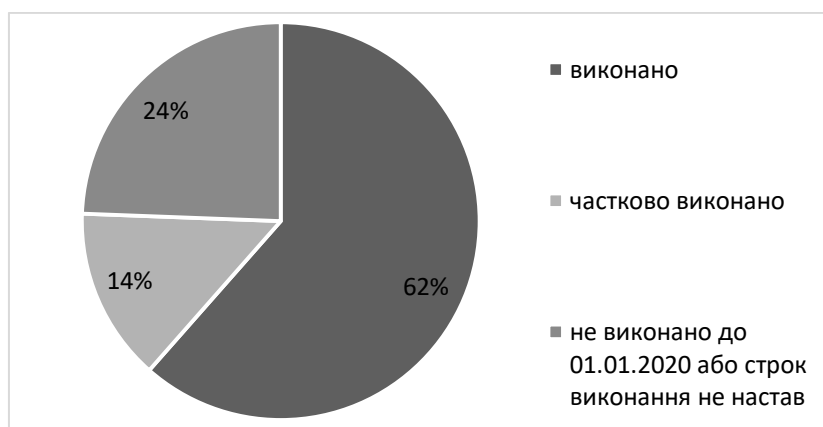


Рис. 1. Виконання рекомендацій Рахункової палати у 2018-2019 роках
Fig. 1. Implementation of the recommendations of the Accounting Chamber in 2018-2019
Джерело: складено автором на основі (Звіт Рахункової палати, 2019)

Отже, визначимо основні недоліки у практиці проведення РПУ такого методу контролю як аудит ефективності, на наш погляд це:

- відсутність методологічних основ та наукового підходу до їх формування;
- нехтування міжнародним досвідом у проведенні аудиту ефективності;
- недостатня кількість працівників у РПУ;
- формальність рекомендацій, що надаються після проведення аудиту ефективності;
- відсутність вартісного виразу рекомендацій та їх виконання.

Розкриємо детальніше кожний з приведених недоліків. Перш за все, слід визначити відсутність методологічних основ та наукового підходу до їх формування, що тягне за собою невизначеність форм реалізації цього виду аудиту і, як наслідок, низький рівень виконання його рекомендацій. Без понятійного апарату та науково-методологічних підходів щодо проведення аудиту ефективності неможлива якісна діяльність державного контролю. Як приклад, можна привести апробацію Методичного посібника з питань фінансового аудиту у 2019 році, що була проведена Рахунковою палатою у співпраці з експертом Національного аудиторського офісу Великої Британії Аланом Бенксом за рахунок фінансування проекту «Розбудова адміністративних потужностей у сфері державних фінансів України» Німецького товариства міжнародного співробітництва (GIZ) від імені Уряду Німеччини. Зазначений методичний посібник підготовлено з урахуванням вимог міжнародних стандартів вищих органів аудиту (ISSAI), чинного законодавства України, кращої практики вищих органів аудиту. Також посібник детально висвітлює методіку проведення фінансових аудитів на всіх етапах – планування, здійснення та звітування за результатами, містить детальний опис аудиторських процедур, а також шаблони аудиторської документації, які успішно застосовувались для документування аудиторських процедур під час проведення Рахунковою палатою у 2019 році фінансових аудитів.

Аудит ефективності за роки свого існування розвивався та впроваджувався у багатьох зарубіжних країнах і на сьогодні виступає одним з пріоритетних інструментів контролю за виконанням державного бюджету. Використання наднаціональної практики, такої як ISSAI 300, допоможе удосконалити та модернізувати практику проведення державного фінансового контролю.

Наступним чинником, який стримує розвиток аудиту ефективності, є критично мала кількість працівників РПУ. Як вже зазначалося вище, предмет контролю РПУ – це дохідна і видаткова частини бюджету країни.

На жаль, за період 2017-2019 рр., дані були приведені у табл. 5, РПУ жодного разу не охопила необхідний об'єм державних коштів. На нашу думку, однією з причин цього може слугувати саме недостатня кількість працівників. У грудні 2019 року Рахункова палата мала 486 працівників. При цьому у центральному апараті працювало 372 особи, у територіальних управліннях – 114. Ця кількість працівників не може фізично охопити той об'єм роботи, який законодавчо покладений на них. Необхідність розширення кадрів, на наш погляд, є критичною.

І одним з головних негативних факторів аудиту ефективності треба визначити самі рекомендації Рахункової палати, які надаються за результатами перевірки. Більшість рекомендацій не виявляють рівень продуктивності або результативності. У звітах не висвітлюється ефективність використаних коштів. Тому рекомендації направлені здебільшого на правову сферу, а це не призводить до сплати відшкодування. Аудит ефективності не приносить належного результату ні тому об'єкту, де проводиться аудит, ні публічним фінансам.

Останнім недоліком є відсутність вартісного виразу рекомендацій. Як вже зазначалося вище, відшкодування за порушення законодавства та нецільове використання коштів повинно бути обов'язковим елементом та результатом аудиту ефективності. Без отримання компенсації за принесені збитки сам процес проведення аудиту не має сенсу.

Висновки. У підсумку доцільно визначити, що аудит ефективності відіграє важливу роль у державному фінансовому контролі. Рахункова Палата України, як один із органів, що проводить аудит ефективності, повинна розробити та запровадити методологічні основи задля підвищення результативності цього виду контролю. Відсутність чіткої регламентації проведення цього виду контролю тягне за собою низьку результативність та неефективність. Крім того, у ході дослідження було виявлено фактори, що, на думку автора, відіграють значну роль у покращенні якості аудиту контролю, такі як розширення штату працівників та пересмилення ролі рекомендацій РПУ при проведенні контролю. Впровадження вартісного виразу рекомендацій є одним з ключових факторів на шляху підвищення результативності цього виду контролю. Такі дієві методи удосконалення дозволять вивести аудит ефективності на новий рівень функціональності. У майбутньому доречним буде використання міжнародної практики проведення аудиту ефективності, як еталонної моделі агенту інституту контролю.

Література

1. Адамс Р. Основы аудиту / за ред. Я. В. Соколова. М. : ЮНИТИ, 1995. 398 с.
2. Аренс А. Аудит / за ред. Я. В. Соколов. М. : Финансы и статистика, 2001. 560 с.
3. Кониинг Р. Державний внутрішній фінансовий контроль / переклад с англ. Р. Рудницької. Словенія, 2007. 209 с.
4. Visser A. The 21st century and the road ahead. *EUROSAI* 2015. № 21. С. 92–94. https://www.eurosa.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosa/.content/documents/magazines/Eurosa21_en.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
5. Moser J. The independence of supreme audit institutions, taking special account of the Lima and Mexico declarations. *EUROSAI* 2009. № 15. С. 49–52. <https://www.eurosa.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosa/.content/documents/magazines/Eu15in.pdf> (дата звернення: 15.11.2020).
6. Meijer-Wassenaar L. Visual stories that transform audit speak into engaging, understandable reports. *International Journal of Government Auditing*. 2019. Vol. 46, № 1. URL: http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2019/03/INTOSAI-Journal_Winter-2019.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
7. Mitrik K. Achieving audit quality: a path lined with obstacles, as well as treasures. *International Journal of Government Auditing*. 2019. Vol. 46, № 3. URL: http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2019/08/INTOSAI-Journal_Summer-2019.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
8. Put V. The impact of performance auditing. *International Journal of Government Auditing*. 2018. Vol. 45, № 2. URL: http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2018/04/INTOSAI-Journal_Spring-2018-1.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
9. Ganji H. Professional Skepticism: A Model for Public Sector Auditing. *International Journal of Government Auditing*. 2020. Vol. 47(3). Pp. 20–22. URL: http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2020/08/INTOSAI-Journal_Summer-2020_V82020.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
10. Yager L. More Effective Audit Work: Insights from Behavioral Economics. *International Journal of Government Auditing*. 2020. Vol. 47(3). Pp. 17–19. URL: http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2020/08/INTOSAI-Journal_Summer-2020_V82020.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
11. Басанцов І. В. Модернізація системи державного фінансового контролю України. *Економічний часопис-XXI*. 2014. № 1. С. 78–81.
12. Стефанюк І. Б. Державний фінансовий контроль: класифікаційні характеристики. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 4. С. 42–51.
13. Хмельков А. В. Счетная палата Украины как агент института контроля публичных финансов. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5. С. 370–381.
14. Хмельков А. В. Предметно-об'єктна сфера інституту контролю. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2017. Т. 1, № 22. С. 351–361. DOI: <https://dx.doi.org/10.18371/fcaptr.v1i22.110072>.
15. Хмельков А. В. Публічні фінанси: обсяг та зміст. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т. 4, № 27. С. 428–434. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v4i31.190921>.
16. Khmelkov A. Volume of public finances as a subject of control. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Vol. 4, N 31. Pp. 311–318. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v4i31.190921>.
17. The Lima Declaration (ISSAI 1). Approved at IXth Congress of INTOSAI, Lima, Peru. 1977. URL: http://www.issai.org/media/12901/issai_1_e.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
18. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 № 576-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19#Text> (дата звернення: 15.11.2020).
19. Бюджетний Кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text> (дата звернення: 15.11.2020).
20. Методичні рекомендації з проведення Рахунковою палатою фінансового аудиту : Затверджено рішенням Рахункової палати від 22.09.2015 № 5-5 URL: <https://rp.gov.ua/About/RegulatoryDoc/> (дата звернення: 15.11.2020).
21. Порядок організації та здійснення внутрішнього контролю в Рахунковій палаті : Затверджено наказом Голови Рахункової палати від 15.08.2019 № 51 (в редакції із змінами, затвердженими наказами Голови Рахункової палати від 09.04.2020 № 25 та від 16.09.2020 № 71 URL: <https://rp.gov.ua/About/RegulatoryDoc/> (дата звернення: 15.11.2020).
22. ISSAI 300 – Fundamental Principles of Performance Auditing. URL: <http://www.issai.org/> (дата звернення: 15.11.2020).
23. Звіт Рахункової палати за 2019 рік. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT_RP_2019.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
24. Звіт про результати аудиту ефективності управління Міністерством освіти і науки України об'єктами державної власності у сфері вищої освіти, що мають фінансові наслідки для державного бюджету : Затверджено рішенням Рахункової палати від 26.11.2019 № 33-6 URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/33-6_2019/Zvit_33-6_2019.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
25. Звіт про результати аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству охорони здоров'я України на підготовку медичних, фармацевтичних кадрів вищими навчальними закладами, та стану використання і розпорядження об'єктами державної власності, належними державі матеріальними, іншими активами, що мають фінансові наслідки для державного бюджету : Затверджено рішенням Рахункової палати від 09.04.2019 № 8–2 URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/8-2_2019/zvit_8-2_2019.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
26. Звіт Рахункової палати за 2017 рік. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/Zvit_RP_2017.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
27. Звіт Рахункової палати за 2018 рік. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2018/ZVIT_RP_2018.pdf (дата звернення: 15.11.2020).
28. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2017 рік. *Державна казначейська служба України* : веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik> (дата звернення: 15.11.2020).
29. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2018 рік. *Державна казначейська служба України* : веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik> (дата звернення: 15.11.2020).
30. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2019 рік. *Державна казначейська служба України* : веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2019-rik> (дата звернення: 15.11.2020).

References

1. Adams, R. (1995). *Fundamentals of Auditing*. Moscow: UNITI. (in Russian)
2. Arens, A. (2001). *Audit*. Moscow: Finance and Statistics. (in Russian)
3. Konyng, R. (2007). *Public internal financial control*. Slovenia. (in Ukrainian)
4. Visser, A. (2015). The 21st century and the road ahead. *EUROSAI*, 21, 92-94. Retrieved from https://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/magazines/Eurosai21_en.pdf.
5. Moser, J. (2009). The independence of supreme audit institutions, taking special account of the Lima and Mexico declarations. *EUROSAI*, 15, 49-52. Retrieved from <https://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/magazines/Eu15in.pdf>.
6. Meijer-Wassenaar, L. (2019). Visual stories that transform audit speak into engaging, understandable reports. *International Journal of Government Auditing*, 46(1). Retrieved from http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2019/03/INTOSAI-Journal_Winter-2019.pdf.
7. Mitrik, K. (2019). Achieving audit quality: a path lined with obstacles, as well as treasures. *International Journal of Government Auditing*, 46(3). Retrieved from http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2019/08/INTOSAI-Journal_Summer-2019.pdf.
8. Put, V. (2018). The impact of performance auditing. *International Journal of Government Auditing*, 45(2). Retrieved from http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2018/04/INTOSAI-Journal_Spring-2018-1.pdf.
9. Ganji, H. (2020). Professional Skepticism: A Model for Public Sector Auditing. *International Journal of Government Auditing*, 47(3), 20-22. Retrieved from http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2020/08/INTOSAI-Journal_Summer-2020_V82020.pdf.
10. Yager, L. (2020). More Effective Audit Work: Insights from Behavioral Economics. *International Journal of Government Auditing*, 47(3), 17-19. Retrieved from http://intosajournal.org/site/wp-content/uploads/2020/08/INTOSAI-Journal_Summer-2020_V82020.pdf.
11. Basantsov, I. V. (2014). Modernization of the system of state financial control of Ukraine. *Economic Annals-XXI*, 1, 78-81. (in Ukrainian)
12. Stefanyuk, I. B. (2011). State financial control: classification characteristics. *Bulletin of KNTEU*, 4, 42-51. (in Ukrainian)
13. Khmelkov, A. V. (2016). Accounting Chamber of Ukraine as an agent of the Institute of Public Finance Control. *Actual problems of economy*, 5, 370-381. (in Russian)
14. Khmelkov, A. (2017). Subject and object scope of the institute of control. *Financial And Credit Activity: Problems Of Theory And Practice*, 1(22), 351-361. doi: <https://dx.doi.org/10.18371/fcaptop.v1i22.110072>. (in Ukrainian)
15. Khmelkov, A. V. (2019). Public finances: volume and content. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 4(27), 428-434. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptop.v4i31.190921>. (in Ukrainian)
16. Khmelkov, A. (2019). Volume of public finances as a subject of control. *Financial And Credit Activity: Problems Of Theory And Practice*, 4(31), 311-318. doi: <https://dx.doi.org/10.18371/fcaptop.v4i31.190921>.
17. The Lima Declaration (ISSAI 1). (1977). Approved at IXth Congress of INTOSAI, Lima, Peru. Retrieved from http://www.issai.org/media/12901/issai_1_e.pdf.
18. Verkhovna Rada of Ukraine. (2015). On the Accounting Chamber: Law of Ukraine dated July 2, 2015 No. 576-VIII. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19#Text>. (in Ukrainian)
19. Verkhovna Rada of Ukraine. (2010). Budget Code of Ukraine dated July 8, 2010 No. 2456-VI. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>. (in Ukrainian)
20. Accounting Chamber. (2015). Methodical recommendations for conducting the financial audit by the Accounting Chamber: Decision of the Accounting Chamber dated September 22, 2015 No. 5-5. Retrieved from <https://rp.gov.ua/About/RegulatoryDoc/>. (in Ukrainian)
21. Accounting Chamber. (2019). Procedure for organizing and exercising internal control in the Accounting Chamber: Approved by the order of the Chairman of the Accounting Chamber dated 15.08.2019 No. 51. Retrieved from <https://rp.gov.ua/About/RegulatoryDoc/>. (in Ukrainian)
22. ISSAI 300 - Fundamental Principles of Performance. Retrieved from <http://www.issai.org/>.
23. Accounting Chamber. (2020). Report of the Accounting Chamber for 2019. Retrieved from https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2019/ZVIT_RP_2019.pdf. (in Ukrainian)
24. Accounting Chamber. (2019). Report on the results of the audit of the effectiveness of the Ministry of Education and Science of Ukraine in the management of state-owned objects in the field of higher education, which have financial consequences for the state budget: Decision of the Accounting Chamber dated 26.11.2019 No. 33-6. Retrieved from https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/33-6_2019/Zvit_33-6_2019.pdf. (in Ukrainian)
25. Accounting Chamber. (2019). Report on the results of the audit of the effectiveness of the use of state budget funds allocated to the Ministry of Health of Ukraine for the training of medical and pharmaceutical personnel by higher educational institutions, and the state of use and disposal of state property, state-owned material and other financial assets consequences for the state budget: The decision of the Accounting Chamber dated 09.04.2019 No. 8-2 Retrieved from https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/8-2_2019/zvit_8-2_2019.pdf. (in Ukrainian)
26. Accounting Chamber. (2018). Report of the Accounting Chamber for 2017. Retrieved from https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/Zvit_RP_2017.pdf. (in Ukrainian)
27. Accounting Chamber. (2019). Report of the Accounting Chamber for 2018. Retrieved from https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Reports/2018/ZVIT_RP_2018.pdf. (in Ukrainian)
28. State Treasury Service of Ukraine. (2018). Report on the implementation of the Consolidated Budget of Ukraine for 2017. Retrieved from <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik>. (in Ukrainian)
29. State Treasury Service of Ukraine. (2019). Report on the implementation of the Consolidated Budget of Ukraine for 2018. Retrieved from <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik>. (in Ukrainian)
30. State Treasury Service of Ukraine. (2020). Report on the implementation of the Consolidated Budget of Ukraine for 2019. Retrieved from <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2019-rik>. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 24.11.2020 р.

Стаття прийнята 11.12.2020 р.

**МОТИВАЦІЯ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ
ОСВІТИ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Остапчук Тетяна Петрівна
доктор економічних наук, професор

e-mail: ostapchuk-a@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-9623-0481

Бірюченко Світлана Юріївна
кандидат економічних наук

e-mail: sy_biryuchenko@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6340-8607

Боровська Анжеліка Олександрівна
студентка магістратури

e-mail: angelika.borovskaya@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-3271-5222

Державний університет «Житомирська політехніка»
вул. Чуднівська, 103, Житомир, 10005, Україна

В сучасному суспільстві освіта є запорукою розвитку не лише людини, як особистості, але й всієї країни загалом. Освіта визначає майбутнє суспільства, тобто формує нове мислення громадян та виступає як один із засобів управління розвитком суспільства. Стимулювання науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти є основним елементом, який дозволить повною мірою розкрити їх потенціал, тим самим перейти на новий, більш якісний рівень освітніх послуг. У статті розглянуто та проаналізовано сутність системи стимулювання й мотивації науково-педагогічного персоналу. Досліджено сучасні форми і методи матеріальної та нематеріальної мотивації праці працівників сфери вищої освіти України, адже мотивація безпосередньо впливає на рівень ефективності діяльності працівників, що дозволить досягти значних змін в системі освіти. Визначено три групи факторів матеріальної системи мотивації праці з розподілом на заробітну плату відповідно до встановлених систем оплати праці, соціальних виплат та доходів від здійснення діяльності. Нематеріальну мотивацію запропоновано поділяти на соціальні та альтруїстичні мотиви залежно від отриманого соціального статусу та корисності праці. Окреслено недоліки як в матеріальній, так й в нематеріальній мотивації праці науково-педагогічного персоналу. Проаналізовано рівень заробітної плати науково-педагогічних працівників в Україні та країнах, що розвиваються, відповідно на основі цього зроблено SWOT-аналіз. Розкрито взаємозв'язок між стимулюванням науково-педагогічного персоналу і системою надбавок та доплат, а також результативними показниками діяльності закладів вищої освіти. На основі дослідження було виділено основні принципи управління системою стимулювання науково-педагогічних працівників. Визначено слабе державне стимулювання педагогічних працівників та запропоновані основні напрями нематеріальної мотивації співробітників закладами вищої освіти.

Ключові слова: стимулювання, мотивація, науково-педагогічні працівники, заклади вищої освіти, управління персоналом, матеріальна та нематеріальна мотивація, саморозвиток.

JEL Classification: J31; J33; H52; I22; M5.

МОТИВАЦІЯ НАУЧНО-ПЕДАГОГІЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Остапчук Татьяна Петровна
доктор экономических наук, профессор

e-mail: ostapchuk-a@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-9623-0481

Бирюченко Светлана Юрьевна
кандидат экономических наук

e-mail: sy_biryuchenko@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6340-8607

Боровская Анжелика Александровна
студентка магистратуры

e-mail: angelika.borovskaya@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-3271-5222

Государственный университет «Житомирская политехника»
ул. Чудновская, 103, Житомир, 10005, Украина

В современном обществе образование является залогом развития не только человека, как личности, но и всей страны в целом. Образование определяет будущее общества, то есть формирует новое мышление граждан и выступает как одно из средств управления развитием общества. Стимулирование научно-педагогических работников высших учебных заведений является основным элементом, который позволит в полной мере раскрыть их потенциал, тем самым перейти на новый, более качественный уровень образовательных услуг. В статье рассмотрены и проанализированы сущность системы стимулирования и мотивации научно-педагогического персонала. Исследованы современные формы и методы материальной и нематериальной мотивации труда работников сферы высшего образования Украины, ведь мотивация непосредственно влияет на уровень эффективности деятельности работников, что позволит достичь значительных изменений в системе образования. Определены три группы факторов материальной системы мотивации труда, с разделением на заработную плату в соответствии с установленными системами оплаты труда, социальные выплаты и доходы от осуществления деятельности. Нематериальную мотивацию предложено разделять на социальные и альтруистические мотивы в зависимости от полученного социального статуса и полезности труда. Определены недостатки как в материальной, так и в нематериальной мотивации труда научно-педагогического персонала. Проанализирован уровень заработной платы научно-педагогических работников в Украине и развивающихся странах, соответственно на основе этого проведено SWOT-анализ. Раскрыта взаимосвязь между стимулированием научно-педагогического персонала и системой надбавок и доплат, а также результативными показателями деятельности высших учебных заведений. На основе исследования были выделены основные принципы управления системой стимулирования научно-педагогических работников. Выявлены проблемы в мотивации отечественных кадров по сравнению с зарубежными. Определено слабое государственное стимулирование педагогических работников и предложены основные направления нематериальной мотивации сотрудников вузами.

Ключевые слова: стимулирование, мотивация, научно-педагогические работники, учреждения высшего образования, управления персоналом, материальная и нематериальная мотивация, саморазвитие.

JEL Classification: J31; J33; H52; I22; M5.

MOTIVATION OF SCIENTIFIC AND PEDAGOGICAL EMPLOYEES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS A FUNCTION OF PERSONNEL MANAGEMENT

Tetiana Ostapchuk

D.Sc. (Economics), Professor

e-mail: ostapchuk-a@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-9623-0481

Svitlana Biriuchenko

PhD (Economics)

e-mail: sy_biryuchenko@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-6340-8607

Angelika Borovska

Undergraduate Student

e-mail: angelika.borovskaya@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3271-5222

Zhytomyr Polytechnic State University

103, Chudnovskaya str., Zhytomyr, 10005, Ukraine

In modern society, education is the key to the development not only of a person as a person, but also of the whole country. Education determines the future of society, that is, it forms a new mindset of citizens and acts as one of the means of managing the development of society. Stimulation of scientific and pedagogical workers of higher educational institutions is the main element that will allow to fully unleash their potential, thereby moving to a new higher level of educational services. The article considers and analyzes the essence of the incentive system and motivation of scientific and pedagogical staff. Modern forms and methods of material and intangible motivation of labor of workers in the sphere of higher education of Ukraine have been investigated, because motivation directly affects the level of efficiency of employees, which will make it possible to achieve significant changes in the education system. Three groups of factors of the material system of labor motivation with the distribution of wages in accordance with the established systems of remuneration, social benefits and income from activities are identified. It is proposed to divide intangible motivation into social and altruistic motives depending on the obtained social status and usefulness of work. The shortcomings in both material and intangible motivation of scientific and pedagogical staff are outlined. The level of salaries of scientific and pedagogical workers in Ukraine and developing countries was analyzed, respectively; a SWOT analysis was made on the basis of this. The relationship between the stimulation of scientific and pedagogical personnel and the system of allowances and surcharges, as well as effective indicators of the activities of higher educational institutions, is disclosed. On the basis of the study, the basic principles of managing the incentive system for scientific and pedagogical workers were identified. Problems in motivation of domestic personnel compared to foreign ones have been identified. It is indicated the removal of the state and the government from stimulating pedagogical workers and proposed to use the direction of intangible motivation of employees by universities.

Keywords: Stimulation, Motivation, Scientific and Pedagogical Workers, Institutions of Higher Education, Personnel Management, Material and Intangible Motivation, Self-development.

JEL Classification: J31; J33; H52; I22; M5.

Вступ. Зважаючи на останні зміни та реформи в галузі освіти, що вимагають удосконалення механізмів управління освітою, актуальним буде розгляд питання мотивації діяльності науково-педагогічних працівників.

Людські та інтелектуальні ресурси є вирішальним фактором в системі вищої освіти, що сприяють ефективній роботі всього закладу вищої освіти в цілому та якості наданих освітніх послуг. Мотивація праці науково-педагогічного персоналу є ключовим засобом забезпечення мобілізації кадрового потенціалу закладів вищої освіти. Ефективність управління закладами вищої освіти неможливе

без розуміння мотивів і потреб його працівників, а також ефективного використання стимулів до їх праці.

Важливо пам'ятати, що науково-педагогічні працівники є основою існування та функціонування закладу вищої освіти, розвитку науки та джерелом професійної підготовки фахівців за різними галузями та спеціальностями. Щороку з'являються нові вимоги до педагогічного складу різного рівня, які демотивують саморозвиток. Висока вартість публікацій наукових здобутків в міжнародних виданнях, заниження посадових окладів на рівні уряду, дистанційний зв'язок зі студентом під час дії карантину змушує заклади

освіти розглянути методи стимулювання свого педагогічного персоналу та застосувати засоби як матеріального, так й нематеріального впливу для заохочення працівників надавати освітні послуги на більш високому рівні.

Метою даного дослідження є обґрунтування напрямів стимулювання праці науково-педагогічних працівників закладів вищої освіти, які базуються на використанні зарубіжного досвіду. Для досягнення поставленої мети слід вирішити такі завдання: розглянути різні теоретичні підходи до розкриття економічної суті понять «мотивація» та «стимулювання праці»; дослідити основні принципи управління, на яких базується система стимулювання науково-педагогічних працівників; провести порівняльний аналіз доходів працівників галузі освіти в Україні та світі; здійснити оцінку рівня заробітної плати науково-педагогічних працівників за допомогою SWOT-аналізу; розглянути сучасні проблеми мотивації праці науково-педагогічних працівників в закладах вищої освіти та шляхи їх подолання.

Об'єктом дослідження є процес управління мотивацією та стимулюванням праці працівників в закладах вищої освіти. В свою чергу предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти підвищення мотивації працівників до більш продуктивної праці в закладах вищої освіти.

Огляд літератури. Питання розвитку загальної теорії стимулювання, мотивації праці, побудови різноманітних систем заохочення досліджено у працях відомих зарубіжних і вітчизняних учених. У роботі В. В. Ярмоша визначено основну мету та роль процесу мотивації в діяльності сучасних підприємств та організацій. У результаті дослідження окреслено внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на мотивацію людини, проаналізовано види мотивації персоналу (Ярмош, 2014). Сучасні форми і методи матеріальної та нематеріальної мотивації праці працівників сфери вищої освіти України як важливого чинника підвищення ефективності праці було проаналізовано А. В. Шостаковською та Г. В. Мухіною (Шостакова & Мухіна, 2019). Т. О. Сазонова, А. В. Кононенко, І. В. Кононенко, В. В. Концева, Г. М. Рижанкова у своїх роботах розкрили взаємозв'язок стимулювання персоналу і підвищення результативності підприємства, також проаналізували сучасну систему преміювання та доплат (Сазонова, Кононенко & Кононенко, 2018; Концева & Рижанкова, 2011).

Сучасні підходи до побудови системи матеріального стимулювання на підприємствах дослідив Д. І. Циганок та сформував пропозиції щодо напрямів підвищення ефективності побудови даної системи з урахуванням

зарубіжного досвіду (Циганок, 2015). О. М. Моренко своїм дослідженням розкрила поняття «готовність до професійного самовдосконалення» та визначила ознаки та етапи готовності викладачів до професійного самовдосконалення, як елемента нематеріальної мотивації праці, що в майбутньому призводить до збільшення матеріальної винагороди (Моренко, 2019). Т. П. Плішка дослідила сучасні умови праці науково-педагогічних працівників: соціальні, правові, фінансові та управлінські аспекти. Також проаналізувала перспективи освітньої діяльності згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС (Плішка, 2017). Дж. А. Ховард, Дж. К. Ю. Чонг, Ж. С. Бюро розглядали внутрішню мотивацію, як відносно однорідну конструкцію, в межах педагогічної психології та зауважили, що вона ймовірно забезпечить лише граничну вигоду (Howard, Chong, & Bureau, 2020). О. Обіло, Б. Альфорд у своїх працях виявили, що науково-педагогічні працівники, які мають високий рівень самоєфективності, достатній життєвий досвід та стійкий емоційний стан, спроможні досягти найвищої мотивації в роботі, в той час як молоде покоління має швидкоплинну мотивацію та постійно потребує чогось нового (Obilo & Alford, 2015).

К. Н. Нгуен, А. Ван Нгуен, В. Аков досліджували шкалу академічної мотивації, яка широко застосовується у різних контекстах у всьому світі. Автори дійшли згоди, що академічна мотивація – одна з найбільш важливих мотивацій, яка повинна активно стимулюватися, адже від якості надання освітніх послуг залежить імідж закладів вищої освіти (Nguyen & Van Nguyen, 2019; Akov, 2019). Дж. Кен провів дослідження, в якому виявив що більшу частку серед науково-педагогічного персоналу становлять жінки, пояснивши це тим, що жіноча стать більш стресостійка до робочих факторів (Can, 2015). Ф. Аліверніні, Ф. Лучіді, П. С. Сільва, А. Сицилія обґрунтували та підтвердили взаємозв'язок між факторами мотивації та її наслідками в діяльності науково-педагогічних працівників (Silva & Sicilia, 2018; Alivernini & Lucidi, 2008).

Проте в розглянутих працях вчених відсутній критичний аналіз рівня заробітної плати науково-педагогічних працівників в Україні, та не прослідковуються напрями щодо його оптимізації.

Методологія дослідження. Досягнення поставленої мети зумовило застосування ряду методів дослідження. Для теоретичного узагальнення та формування висновків дослідження авторами статті використовувався абстрактно-логічний метод. Також, за допомогою застосування методів порівняння та аналогії було досліджено економічну сутність понять «мотивація» та «стимулювання» праці,

проведено їх порівняння відповідно до трактувань відомих вчених-економістів. Вивчення й узагальнення підходів до визначення матеріальної та нематеріальної мотивації праці науково-педагогічних працівників, до процесів управління мотивацією закладів вищої освіти та виокремлення окремих підвидів мотивації здійснювалось за допомогою методу системно-структурного аналізу. За допомогою економіко-статистичного аналізу галузі освіти в Україні та європейських країнах за останні 3 роки було визначено слабкі сторони в мотивації вітчизняних викладачів та запропоновано заходи щодо підвищення їх мотивації. Для візуалізації проведених досліджень використовували графічні та таб-

личні способи подання інформації, які сприяють кращому сприйняттю та розумінню наданих матеріалів.

Основні результати. Формування ефективної системи стимулювання працівників за трудову діяльність передбачає застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм винагороди персоналу (Циганок, 2015). Варто зазначити, що максимального мотиваційного ефекту можливо досягти лише за умови їх спільного використання (рис. 1). Окремо один від одного вони здатні здійснювати лише тимчасовий мотиваційний ефект. Завдання ефективного менеджменту ж полягає в досягненні довгострокового позитивного ефекту.

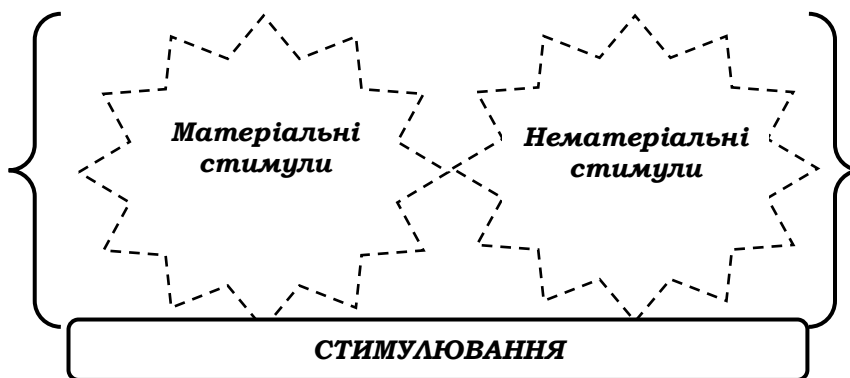


Рис. 1. Види стимулювання працівників
Fig. 1. Types of employee incentives

Матеріальні блага, як у грошовій, так і в натуральній формі, завжди виступають активним стимулом діяльності працівників. Інтерес до них у працівників визначається вже тим, що за рахунок цих благ переважно задовольняються не тільки матеріальні, але й культурні, духовні потреби працівників і членів їхніх родин (Моренко, 2019).

Визначення механізму стимулювання науково-педагогічного персоналу передбачає налагодження системи управління даним процесом.

Формування системи стимулювання науково-педагогічних працівників повинне базуватися на таких принципах управління: 1) доступність та адекватність; 2) комплексність; 3) диференційованість; 4) поступовість; 5) своєчасність; 6) гнучкість; 7) системність (Сазонова & Кононенко, 2018).

Матеріальні системи можуть бути поділені на три великі групи: 1) системи, пов'язані з реакцією на заробітну плату; 2) системи, засновані на соціальних виплатах, пільгах і послугах; 3) системи, засновані на доходах від власності.

Ставка в матеріальному стимулюванні завжди робиться на заробітну плату. За своєю питомою вагою у витратах на матеріальне стимулювання вона складає основну

частину, і багато років головна увага приділяється розробці стимулюючих систем заробітної плати.

Використання винятково матеріальної мотивації науково-педагогічних працівників не дозволяє розкрити їх творчу активність, а враховуючи те, що заклади вищої освіти функціонують в умовах обмеженості фінансових ресурсів, тобто досить важко встановити високий рівень заробітної плати, необхідно застосувати нематеріальну мотивацію.

Нематеріальна мотивація поєднує соціально-психологічні, творчі стимули та стимулювання персоналу вільним часом. Дані стимули передбачають: сприятливий режим робочого часу та відпочинку, можливість формування робочого графіку для надання додаткового вільного часу, підкреслення важливої ролі працівника, розподіл влади, делегування повноважень, нагородження різного роду (дипломами, призами, публічне визнання на дошках пошани, похвала перед усім колективом за високі результати та досягнення в роботі), постійна організація розвитку персоналу (стажування, підвищення рівня кваліфікації), створення сприятливого психологічного клімату в колективі (шляхом застосування різних стилів лідерства), покращу-

щення умов праці і збереження здоров'я працюючих, кар'єрного зростання.

Також, на основі досліджень, нами було

сформовано структуру нематеріальної мотивації науково-педагогічної діяльності, що представлена на рис. 2.



Рис. 2. Види нематеріальної мотивації науково-педагогічного персоналу
 Fig. 2. Types of intangible motivation of scientific and pedagogical personnel
 Джерело: розроблено авторами на основі джерела (Сазонова & Кононенко, 2018)

На нашу думку, найголовнішими в структурі нематеріальної мотивації науково-педагогічної діяльності є соціальні мотиви, мотиви самореалізації, мотиви зацікавленості та захоплення предметом, що викладається, мотиви захоплення спілкуванням зі студентами (мотиви афіліації).

Однією з базових нематеріальних мотивацій є мотивація професійного самовдосконалення, адже саме вона забезпечує постійний професійний розвиток особистості відповідно до вимог професійної діяльності в ситуації соціальної, економічної, наукової, інформаційної та іншої невизначеності.

Як в матеріальному, так і нематеріальному стимулюванні існують певні свої недоліки, серед яких ризик демотивації лідерів у випадку нереалізованих амбіцій щодо просування за кар'єрною сходинкою, можливі певні складнощі щодо погодження часу роботи між відділами, додаткові матеріальні, фінансові та організаційні витрати. Варто також зазначити, що матеріальне стимулювання не здатне на довго підтримувати в людині мотивацію, адже, якщо навіть підняти заробітну плату, ціни також з часом зростуть, суттєвої різниці відчуватися не буде.

Дослідивши основні недоліки матеріального та нематеріального стимулювання, доцільно буде виділити проблеми стимулювання праці науково-педагогічних працівників, що наведені на рис. 3.

Як бачимо, загалом проблеми стимулювання праці залишаються з часом одні й ті самі, все тому, що на даний момент існує достатня кількість інших професій, де, поперше, не потрібен стаж, а, по-друге, вища оплата праці. Через що керівники не хочуть приділяти увагу як покращенню праці науково-педагогічних працівників з врахуванням індивідуальних якостей, так і покращенню психологічного клімату в колективі, адже на це потрібен час і сили, а персонал є швидкоплинним.

Розглянувши зарубіжний досвід оплати праці у сфері освіти, виявили, що існує тренд (як у східних, так і західних закладах вищої освіти) підвищення іміджу освітньої сфери шляхом збільшення розміру заробітної платні з метою залучення молоді. У закордонних країнах рівень заробітної плати серед працівників державних і недержавних установ освіти майже однаковий (Зарубіжний до-

свід, n.d.). Утім, залишаються певні відмінності залежно від країни в рівнях оплати

праці, які розглянуті в табл. 1.

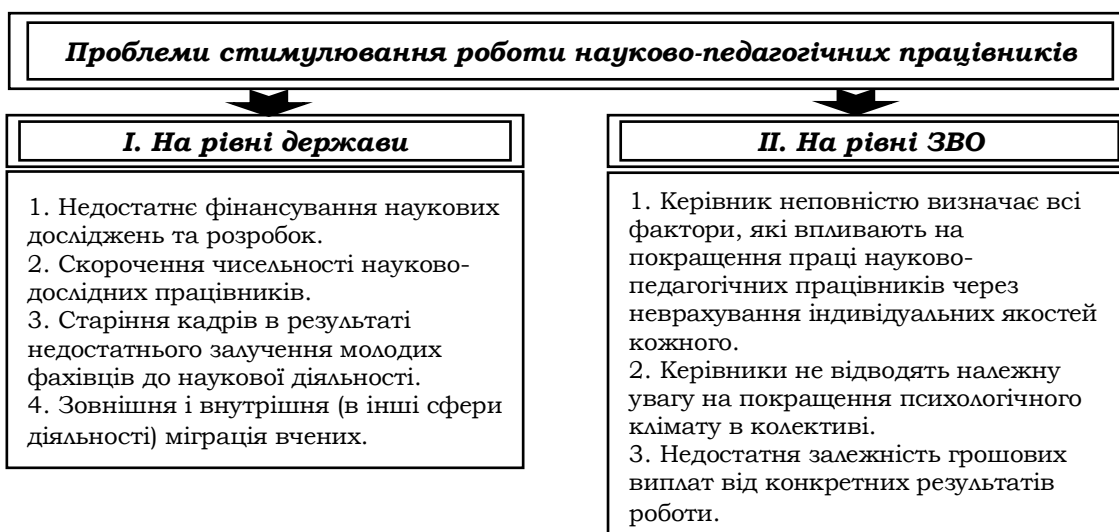


Рис. 3. Проблеми стимулювання роботи науково-педагогічних працівників
 Fig. 3. Problems of stimulating the work of scientific and pedagogical workers

Провівши аналіз рівня заробітної плати в Україні та закордонних країнах, можна визначити, що найвищою зарплатою характеризується Німеччина, в якій заробітна плата викладача складає 5100 доларів на місяць, це можна пояснити тим, що Німеччина є однією з найрозвинутіших країн світу. По відношенню до України, зарплата викладача в Німеччині більша у 20 разів. Щодо найнижчої заробітної плати серед досліджуваних країн, то таким є Китай – 600 доларів на місяць. По відношенню до України, зарплата викладача в Китаї більша у 2,35 разів. Але, не дивлячись на таку, здавалося б, не суттєву різницю, китайські викладачі належать до держслужбовців і мають страховий пакет, що забезпечує

їм повне медичне обслуговування. Крім цього, науково-педагогічні працівники нерідко мають додатковий дохід до своєї основної заробітної плати. Це можуть бути як невеликі гонорари за презентації, лекції та публікації, так і винагороди за працю за сумісництвом. У середньому в розглянутих країнах додаткові доходи науково-педагогічних працівників становили 10 % від їх основної заробітної плати.

Говорячи про Україну, відзначимо, що рівень заробітної плати українського викладача один з найнижчих у світі. За офіційними урядовими даними нині середня зарплата викладача становить близько 255 доларів на місяць.

Таблиця 1

Рівень заробітної плати науково-педагогічних працівників в різних країнах
 Salaries of scientific and pedagogical workers in different countries

Країна	Заробітна плата викладача (дол./міс.)	Особливості
1	2	3
Україна	255	у середньому наш викладач має 26 навчальних годин на тиждень; законодавство передбачає систему надбавок; існують доплати завідування навчальним кабінетом та виступу років.
Німеччина	5100	за понаднормовий стаж, викладач може отримати статус держслужбовця; надбавку до пенсії – приблизно 1000 дол. США; фіксована норма робочого часу – 27 годин на тиждень; викладач не зобов'язаний сидіти в університеті до кінця робочого дня, якщо більше не має пар.
Мексика	3600	найбільш високооплачувана професія у цій країні на рівні з лікарями та інженерами; у середньому викладачі працюють по 23 години на тиждень; пари проходять у форматі відео уроків.
Велика Британія	2300	викладачі часто працюють понаднормово, у середньому – 46 годин на тиждень; додаткові години ніхто не оплачує; приватні уроки – під заборону; зобов'язані складати щоденний письмовий план роботи.

Продовження табл. 1

1	2	3
Ізраїль	1700	кожні 6 років викладач може взяти оплачувану відпустку на цілий рік; немає щоденних планів, а якості роботи викладача оцінюють тільки в кінці року – за вибірковою системою міністерських контрольних робіт; викладацький стаж для отримання пенсії не менше 36 років
Польща	1290	найвищий рівень - дипломований викладач; працюють у середньому по 18 годин на тиждень до 27 год.; зарплата залежить від регіону
Іспанія	3500	у середньому викладачі працюють по 40 годин на тиждень; оплата праці майже не зростає протягом кар'єри; немає надбавок за стаж, а єдиний спосіб заробити більше – брати більше годин; коли іспанський викладач йде на пенсію, він отримує бонус – одноразову допомогу, розмір якої визначає місцева влада.
США	3600	працюють по 40 годин на тиждень і на пільги не розраховують; додатково платять за спілкування з батьками телефоном чи електронною поштою, проведення батьківських зборів кілька разів на рік, а також нагляд за дітьми під час перерв та обіду; профспілки страхують викладачів на суму до 1 млн дол. США. А медична страховка покриває 70 % витрат педагогів на медпослуги.
Японія	2400	викладачі працюють по 54 години на тиждень; окрім університетського диплома, педагог повинен скласти окремий іспит та отримати ліцензію; викладачі отримують чимало бонусів до основної зарплати
Китай	600	викладачі належать до держслужбовців і отримують додаткові нарахування; усі освітяни мають страховий пакет, що забезпечує їм повне медичне обслуговування; немає обов'язкової кількості робочих годин, але є нормований 8-годинний робочий день; репетиторство заборонене

Джерело: сформовано авторами на основі джерела (Освіторія, 2017)

Чинні на сьогодні умови оплати праці педагогічних і науково-педагогічних працівників закладів та установ освіти на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної не дозволяють реалізувати норми ст. 61 Закону

України «Про освіту» щодо встановлення посадового окладу педагогічного працівника найнижчої кваліфікаційної категорії у розмірі трьох мінімальних заробітних плат та інші норми цієї статті щодо підвищення розмірів посадових окладів педагогічних працівників кожної наступної кваліфікаційної категорії (Про освіту, 2020).

Таблиця 2

Єдина тарифна сітка розрядів і коефіцієнтів з оплати праці науково-педагогічних працівників

Unified tariff grid of grades and pay ratios of scientific and pedagogical workers

№	Посади	Розряд	Тарифні коефіцієнти	Посадовий оклад (тарифна ставка), грн з округленням			Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
				2018 рік	2019 рік	2020 рік	+/-	%
1.	Старший лаборант	6	1,45	2555	2785	3048	493	19,30
2.	Асистент	16	2,79	4916	5360	5865	949	
3.	Старший викладач	17	3	5286	5763	6306	1020	
4.	Доцент	19	3,42	6026	6570	7189	1163	
5.	Професор	20	3,64	6414	6992	7651	1237	
6.	Завідувач кафедри	21	3,85	6784	7396	8093	1309	
7.	Ректор	25	4,51	7947	8664	9480	1533	

Джерело: розраховано авторами на основі джерела (Лист МОН, 2020)

На підставі даних, згрупованих в табл. 2, встановлено, що загалом посадові оклади у 2020 році порівняно з 2018 роком збільшилися на 19,30 %. Що в розрізі виглядає так: заробітна плата старшого лаборанта збільшилася на 493 грн, як бачимо ця посада має найнижчий розряд (6) та тарифний коефіцієнт (1,45) серед досліджуваних. Заробітна

плата асистента у 2020 році зросла на 949 грн, старшого викладача – 1020 грн, доцента – 1163 грн, професора – 1237 грн, завідувача кафедри – 1309 грн. Посада ректора має найвищий розряд (25) та тарифний коефіцієнт (4,51), що забезпечує зростання заробітної плати на 1533 грн, також варто зазна-

чити, що посадовий оклад ректора при прожитковому мінімумі для працездатних осіб станом на 01.01.2020 р. становить 9480 грн, що значно менше, ніж три мінімальні заробітні плати.

Нарахування зарплати викладачам закладів вищої освіти має свою специфіку й

відрізняється навіть від оплати праці інших працівників освітньої галузі – учителів шкіл. Окрім оплати за окладом викладачі ЗВО отримують наступні доплати і надбавки, сума яких може перевищувати 50 % окладу (п. 4 Наказу № 557) (рис. 4).

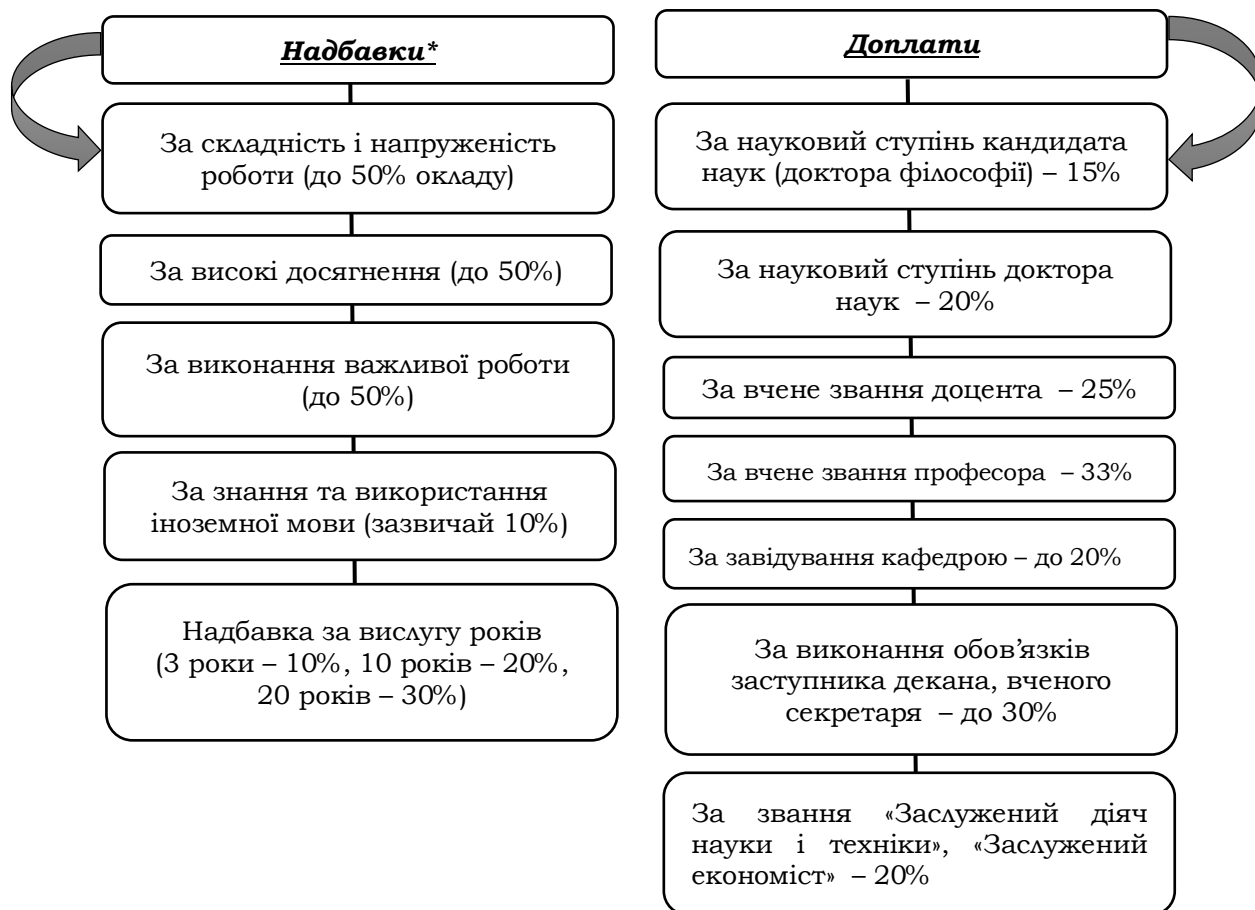


Рис. 4. Доплати і надбавки викладачів закладів вищої освіти

Fig. 4. Supplements and allowances for teachers of higher education institutions
Джерело: розроблено авторами на основі джерела (Онищенко, 2020)

Ще доволі суттєвою мотивацією для науково-педагогічних працівників є отримання так званої «щорічної винагороди». Щорічну грошову винагороду за сумлінну працю, зразкове виконання службових обов'язків педагогічним працівникам (щорічна винагорода) нині гарантує ст. 57 Закону України «Про освіту» (Морева, 2020).

На основі отриманих результатів щодо дослідження рівня заробітної плати науково-педагогічних працівників в Україні та за кордоном ми провели SWOT-аналіз (табл. 3).

Питання підвищення як розмірів посадових окладів (тарифних ставок), так і інших складових заробітної плати працівників бюджетної сфери, має вирішуватись з урахуванням реальних фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів та з дотриманням вимог Бюджетного кодексу України щодо форму-

вання бюджету на основі принципу збалансованості – повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягу надходжень до бюджету на відповідний бюджетний період. Також варто зазначити, що збільшення заробітної плати педагогічних, науково-педагогічних та наукових працівників установ і закладів освіти залежить виключно від можливостей доходної частини державного і місцевих бюджетів країни (Онищенко, 2020).

Отже, достатній рівень заробітної плати науково-педагогічних працівників повинен стати основою для попередження соціальної деградації та є умовою економічного зростання нашої країни. Але реальна ситуація в Україні така, що заробітна плата є нижчою за реальний прожитковий мінімум, що відповідно зовсім не мотивує працівників освітньої галузі та провокує їх до виїзду за кордон.

SWOT-аналіз рівня заробітної плати науково-педагогічних працівників в Україні
SWOT-analysis of salaries of scientific and pedagogical workers in Ukraine

<i>Середовище/епле</i>	<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
<i>Внутрішнє середовище</i>	1. Легальна робота. Нараховується стаж. 2. Сплачуються податки. 3. Оплачуються допомога з тимчасової втрати працездатності, допомога по вагітності та пологах, та інші соціальні виплати.	1. Нижче за реальний прожитковий мінімум. 2. Нижче за рівень заробітної плати за кордоном. 3. Слабо мотивує до підвищення кваліфікації в Україні. 3. Провокує до виїзду за кордон.
<i>Зовнішнє середовище</i>	<i>Можливості</i>	<i>Загрози</i>
	1. Перехід на євростандарти обумовлює перспективу переходу і на рівень єврозарплат.	1. Перехід на євростандарти не призведе до переходу на рівень єврозарплат через економічні та політичні проблеми в Україні. 2. Більше можливостей працевлаштування за кордоном.

Джерело: сформовано авторами на основі джерела (Плішка, 2017)

Висновки. Провівши дослідження в галузі освіти, можемо стверджувати що головним чинником, який впливає на підвищення продуктивності праці науково-педагогічного персоналу є мотивація. Формування ефективної мотивації можливе лише за рахунок розвинутої системи стимулів, що передбачає мотивацію науково-педагогічних працівників до виконання поставлених завдань закладами вищої освіти. Для ефективного управління мотивацією необхідно матеріальні методи заохочення поєднувати з нематеріальними.

Українські заклади вищої освіти зазвичай використовують традиційні механізми матеріальної мотивації, які передбачають виплату фіксованої заробітної плати, нарахування одноразових премій та інших надбавок. Але не варто забувати, що є сучасні методи мотивації науково-педагогічних працівників, які застосовуються в розвинутих країнах світу та країнах, що розвиваються, які варто використовувати при матеріальному

стимулюванні вітчизняного викладача.

При застосуванні нематеріальних стимулів необхідно звертати увагу на культурні, ментальні та психологічні особливості працівників. Адже кваліфікація, професіоналізм, досвід, знання та освіта є запорукою того, що спеціаліст свого діла працює набагато краще: якісніше і продуктивніше невмілого працівника. Варто зазначити, що для того аби засоби мотивації були дієвими, закладам вищої освіти важливо організовувати працю своїх науково-педагогічних працівників, координувати їх дії та забезпечувати порядок і дотримання трудової дисципліни.

Україна має в своєму розпорядженні кадровий та інтелектуальний потенціал, тому актуальним буде перехід до методів управління персоналом, які надають перевагу підвищенню саме моральної мотивації працівників, а уряду приймати зважені рішення щодо матеріальної винагороди науково-педагогічного персоналу, що відображається на якості освітнього процесу в країні.

Література

1. Ярош В. В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу. *Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету*. 2014. Том 15. № 3. С. 263–268.
2. Шостаковська А. В., Мухіна Г. В. Управління мотивацією науково-педагогічних працівників вищих закладів освіти. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство*. 2019. № 1(106). URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2019/1_2019/19.pdf (дата звернення: 20.11.2020).
3. Концева В. В., Рижанкова Г. М. Мотивація та стимулювання в сучасних умовах. *Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія*. 2011. Вип. 8. С. 320–322.
4. Сазонова Т. О., Кононенко А. В., Кононенко І. В. Стимулювання працівників як фактор підвищення результативності діяльності підприємства. *Економічний форум*. 2018. Вип. 1. С. 214–221.
5. Циганок Д. І. Теоретико-методичні аспекти формування ефективною системи матеріального стимулювання персоналу підприємств торгівлі. *Молодіжний економічний дайджест*. 2015. №1(4). С.20–26.
6. Моренко О. М. Особливості готовності викладачів закладів вищої освіти до професійного самовдосконалення. *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 5 : Педагогічні науки : реалії та перспективи* : зб. наук. праць. 2019. Вип. 68. С. 138–143. DOI: <https://doi.org/10.31392/2311-5491/2019-68.30>.
7. Плішка Т. П. Оплата праці науково-педагогічних працівників: український та світовий досвід. *Університетські наукові записки*. 2017. № 61. С.154–167.
8. Howard J. L., Chong J. X. Y., Bureau J. S. The tripartite model of intrinsic motivation in education: A 30-year retrospective and meta-analysis. *Journal of Personality*. 2020. Vol. 88, Issue 6. Pp. 1268–1285. DOI: <https://doi.org/10.1111/jopy.12570>.
9. Obilo O., Alford B. Advancing scholarship: Fostering the motivation to research in future marketing scholars. *Journal for Advancement of Marketing Education*. 2015. Vol. 23, Issue 1. Pp. 12–22.
10. Nguyen Q. N, Van Nguyen L. Assessing the construct validity and reliability of the academic motivation scale in

the Vietnamese context. *Current Issues in Personality Psychology*. 2019. Vol. 7, Issue 1. Pp. 64–79. DOI: <https://doi.org/10.5114/cipp.2019.82752>.

11. Vaculiková J. An investigation of students' motivation to pursue higher education at a Czech university. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference: *Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020–2019*. Pp. 1599–1609.

12. Can G. Turkish version of the academic motivation scale. *Psychological Reports*. 2015. Vol. 116. Issue 2. Pp. 388–408. DOI: <https://doi.org/10.2466/14.08.PR0.116k24w5>.

13. Silva P. C. C., Sicilia Á., Burgueño R., Lirola M. J. Academic motivation in the initial training of physical education teachers. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y del Deporte*. 2018. Vol. 18. Issue 71. Pp. 537–554. DOI: <https://doi.org/10.15366/rimcafd2018.71.009>.

14. Alivernini F., Lucidi F. The academic motivation scale (AMS): Factorial structure, invariance, and validity in the Italian context. *TPM – Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*. 2008. Vol. 15. Issue 4. Pp. 211–220.

15. Зарубіжний досвід нарахування заробітних плат в основних секторах економіки (деякі країни західної та східної Європи). URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/08/18_07_31_economicsectors_v1.8 (дата звернення: 19.11.2020).

16. Рівень заробітної плати викладачів в різних країнах світу. URL: <https://osvitoria.media/experience/skilky-zaroblyayut-vchyteli-v-riznyh-krayinah-svitu/> (дата звернення: 22.11.2020).

17. Про освіту : Закон України від 05.09.2017 року № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (дата звернення: 25.11.2020).

18. Щодо питання підвищення рівня оплати праці працівників закладів освіти і науки : Лист МОН № 1/11-5735 від 26.08.2020 року. URL: http://osvita.ua/legislation/Ser_osv/76215/ (дата звернення: 20.11.2020).

19. Онищенко В. Доплати і надбавки викладачів закладів вищої освіти. URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/447-zarplata-vikladachv-vnz-2020> (дата звернення: 21.11.2020).

20. Морєва О. Щорічна винагорода педагогам за сумлінну працю. URL: <https://ebudget.mcfra.gov.ua/845196> (дата звернення: 20.11.2020).

References

1. Yarmosh, V. V. (2014). Approaches to classification of the modern methods of personell's motivation. *Ekonomichnyy analiz*, 3, 263-268. (in Ukrainian)

2. Shostakovska, A. V., & Mukhina, H. V. (2019). Management of motivation of scientific-pedagogical workers in higher education units. *State and regions. Series: Economics and Business*, 1(106). Retrieved from http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2019/1_2019/19.pdf. (in Ukrainian)

3. Kontseva, V. V., & Ryzhankova, H. M. (2011). Motivation and stimulation in modern conditions. *Project management, systems analysis and logistics*, 8, 320-322. (in Ukrainian)

4. Sazonova, T. O., Kononenko, A. V., & Kononenko, I. V. (2018). Employees stimulation as a factor of increasing enterprise's activity effectiveness. *Economic Forum*, 1, 214-221. (in Ukrainian)

5. Tsyhanok, D. I. (2015). Theoretical and methodical aspects of formation an effective system of material staff incentive in trade enterprises. *Youth economic digest*, 1(4), 20-26. (in Ukrainian)

6. Morenko, O. M. (2019). Peculiarities of readiness of teachers of higher education institutions to professional self-improvement. *Scientific journal of M.P. Dragomanov National Pedagogical University. Series 5 Pedagogical Sciences: Realities and Perspectives*, 68, 138-143. doi: <https://doi.org/10.31392/2311-5491/2019-68.30>. (in Ukrainian)

7. Plishka, T. P. (2017). Salary of Teaching Staff: Ukrainian and World Experience. *University research note*, 61, 154-167. (in Ukrainian)

8. Howard, J. L., Chong, J.X.Y., & Bureau, J. S. (2020). The tripartite model of intrinsic motivation in education: A 30-year retrospective and meta-analysis. *Journal of Personality*, 88, 1268-1285. doi: <https://doi.org/10.1111/jopy.12570>.

9. Obilo, O., & Alford, B. (2015). Advancing scholarship: Fostering the motivation to research in future marketing scholars. *Journal for Advancement of Marketing Education*, 23(1), 12-22.

10. Nguyen, Q. N., & Van Nguyen, L. (2019). Assessing the construct validity and reliability of the academic motivation scale in the Vietnamese context. *Current Issues in Personality Psychology*, 7(1), 64-79. doi: <https://doi.org/10.5114/cipp.2019.82752>.

11. Vaculiková, J. (2019). An investigation of students' motivation to pursue higher education at a Czech university. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference: *Education Excellence and Innovation Management through Vision* (pp. 1599-1609).

12. Can, G. (2015). Turkish version of the academic motivation scale. *Psychological Reports*, 116, 388-408. doi: <https://doi.org/10.2466/14.08.PR0.116k24w5>.

13. Silva, P.C.C., Sicilia, Á., Burgueño, R., & Lirola, M. J. (2018). Academic motivation in the initial training of physical education teachers. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y del Deporte*, 18, 537-554. doi: <https://doi.org/10.15366/rimcafd2018.71.009>.

14. Alivernini, F., & Lucidi, F. (2008). The academic motivation scale (AMS): Factorial structure, invariance, and validity in the Italian context. *TPM – Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology*, 15, 211-220.

15. Office for Financial and Economic Analysis in the Verkhovna Rada of Ukraine. (2018). Foreign experience in calculating wages in major sectors of the economy (some countries of Western and Eastern Europe). Retrieved from https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2018/08/18_07_31_economicsectors_v1.8.pdf. (in Ukrainian)

16. The level of teachers' salaries in different countries of the world. Retrieved from <https://osvitoria.media/experience/skilky-zaroblyayut-vchyteli-v-riznyh-krayinah-svitu/>. (in Ukrainian)

17. Verkhovna Rada of Ukraine. (2001). Law of Ukraine «Pro osvitu» September 5, 2017 No. 2145-VIII. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>. (in Ukrainian)

18. Ministry of Education and Science of Ukraine. (2020). On the issue of increasing the level of remuneration of employees of educational and scientific institutions. Lyst MON August 26, 2020 No. 1/11-5735. Retrieved from http://osvita.ua/legislation/Ser_osv/76215/. (in Ukrainian)

19. Onyshchenko, V. (2020). Surcharges and allowances for teachers of higher education institutions. Retrieved from <https://www.budgetnyk.com.ua/article/447-zarplata-vikladachv-vnz-2020>. (in Ukrainian)

20. Morieva, O. (2020). Annual reward for teachers for conscientious work. *Golovbuh:Bjudzhet*, 37. Retrieved from <https://ebudget.mcfra.gov.ua/845196>. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 28.11.2020 р.

Стаття прийнята 12.12.2020 р.

МІСІЯ ВІРТУАЛЬНОГО БАНКУ В ДІДЖИТАЛІЗОВАНОМУ ПРОСТОРИ

Ткаченко Олександр Євгенійович
студент магістратури

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

вул. Васильківська, 36, Київ, 01033, Україна

e-mail: tkachenkooleksandr689@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-6935-1824

В статті здійснено науковий аналіз сутності віртуальних банків, акцентовано увагу на отождоженні змістовного навантаження при трактуванні дефініцій «віртуальний банк», «мобільний банк», «інтернет-банк», «необанк» «цифровий банк» та подано авторське визначення поняття «віртуальний банк». На підставі дослідження особливостей функціонування як традиційного банку, так і віртуального, сформульовано відмінні риси організації діяльності останнього. Доведено значущість місії віртуального банку та обґрунтовано принципи її формування, а саме: інноваційності, клієнтоорієнтованості, дистанційності, мультиканальності, конфіденційності, доступності, оперативності, відкритості, екстериторіальності, інтерактивності, гнучкості та адаптивності. Схематично представлено трансформацію традиційного банкінгу у клієнторієнтований інтернет-банкінг та обґрунтовано парадигму змін у філософії банкінгу. Визначено переваги віртуального банкінгу для клієнтів та банків та, як наслідок, представлено напрями трансформації банківських послуг: з простих у комплексні послуги, разових у відновлювані послуги, стандартизованих в індивідуалізовані послуги, безособових у персоніфіковані послуги. Здійснено оцінку розвитку віртуального банкінгу в Україні та в світовому вимірі. Акцентовано увагу, що в Україні впродовж останніх років широкого поширення набули технології Інтернет-банкінгу, розвивається мобільний банкінг. Представлено комплекс ризиків, які притаманні діяльності як віртуальних банків, так і традиційних банків. Водночас розмежовано профіль таких ризиків з огляду на специфіку кредитного, операційного, ринкового ризику та ризику ліквідності. Розроблено наукові засади управління ризиками віртуального банку, застосування яких сприятиме формуванню простору бізнес-довіри, що є важливим для клієнта для підтримання його впевненості в тому, що він може довірити рішення фінансових питань професіоналам. За результатами проведеного дослідження з'ясовано, що місія віртуального банку полягає у застосуванні новітніх бізнес-технологій якісного, швидкого та безпечного обслуговування клієнтів через дистанційні канали комунікацій, розбудові довгострокових партнерських відносин банку з клієнтами задля взаємовигідної реалізації фінансових інтересів; результати аналізу стану віртуального банкінгу в Україні засвідчили, що розвиток цього бізнесу стримується неврегульованістю законодавства, недостатнім рівнем фінансової та інформаційної грамотності населення, невірою у безпечність онлайн-операцій через підвищений рівень їх ризикованості; напрацьована структурно-логічна схема управління ризиками може бути використана в практичній діяльності як віртуальних, так і традиційних банків для підвищення безпеки банківських операцій та забезпечення захисту фінансових інтересів їх клієнтів.

Ключові слова: віртуальний банк, місія банку, соцмедійні філіали, інтернет-банкінг, ризики, біометрична аутентифікація клієнта.

JEL Classification: G21; L86; O35.

МИССИЯ ВИРТУАЛЬНОГО БАНКА В ДИДЖИТАЛИЗИРОВАННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Ткаченко Александр Евгеньевич
студент магистратуры

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

ул. Васильковская, 36, Киев, 01033, Украина

e-mail: tkachenkooleksandr689@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-6935-1824

В статье осуществлен научный анализ сущности виртуальных банков, акцентировано внимание на отождествлении смысловой нагрузки при трактовке дефиниций «виртуальный банк», «мобильный банк», «интернет-банк», «необанк» «цифровой банк» и представлено авторское

определение понятия «виртуальный банк». На основании исследования особенностей функционирования как традиционного банка, так и виртуального, сформулированы отличительные особенности организации деятельности последнего. Доказана значимость миссии виртуального банка и обоснованы принципы ее формирования, а именно: инновационности, клиентоориентированности, дистанционности, мультиканальности, конфиденциальности, доступности, оперативности, открытости, экстерриториальности, интерактивности, гибкости и адаптивности. Схематически представлена трансформация традиционного банкинга в клиенториентированный интернет-банкинг и обоснована парадигма изменений в философии банкинга. Определены преимущества виртуального банкинга для клиентов и банков и, как следствие, представлены направления трансформации банковских услуг: из простых в комплексные услуги, разовых в возобновляемые услуги, стандартизированных в индивидуализированные услуги, безличных в персонифицированные услуги. Осуществлена оценка развития виртуального банкинга в Украине и в мировом измерении. Акцентируется внимание, что в Украине на протяжении последних лет широкое распространение получили технологии Интернет-банкинга, развивается мобильный банкинг. Представлен комплекс рисков, присущих деятельности как виртуальных банков, так и традиционных банков. В то же время разграничен профиль таких рисков с учетом специфики кредитного, операционного, рыночного риска и риска ликвидности. Разработаны научные основы управления рисками виртуального банка, применение которых будет способствовать формированию пространства бизнеса-доверия, что важно для клиента для поддержания его уверенности в том, что он может доверить решение финансовых вопросов профессионалам. По результатам проведенного исследования установлено, что миссия виртуального банка состоит в применении новейших бизнес-технологий качественного, быстрого и безопасного обслуживания клиентов через дистанционные каналы коммуникаций, развитии долгосрочных партнерских отношений банка с клиентами для взаимовыгодного реализации финансовых интересов; результаты анализа состояния виртуального банкинга в Украине показали, что развитие этого бизнеса сдерживается неурегулированностью законодательства, недостаточным уровнем финансовой и информационной грамотности населения, недоверием безопасности онлайн-операций в связи с повышенным уровнем их рискованности; наработанная структурно-логическая схема управления рисками может быть использована в практической деятельности как виртуальных, так и традиционных банков для повышения безопасности банковских операций и обеспечения защиты финансовых интересов их клиентов.

Ключевые слова: виртуальный банк, миссия банка, соцмедийные филиалы, интернет-банкинг, риски, биометрическая аутентификация клиента.

JEL Classification: G21; L86; O35.

MISSION OF THE VIRTUAL BANK IN DIGITALIZED SPACE

Oleksandr Tkachenko
Undergraduate Student

Taras Shevchenko National University of Kyiv

36, Vasylkivska str., Kyiv, 01033, Ukraine

e-mail: tkachenkooleksandr689@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-6935-1824

The article analyzes the essence of virtual banks, focuses on the identification of the content load in the interpretation of the definitions of "virtual bank", "mobile bank", "Internet banking", "neobank", "digital bank" and gives the author's definition of "virtual bank". On the basis of research of features of functioning of both traditional bank, and virtual, distinctive features of the organization of activity of the last are formulated. The significance of the virtual bank's mission is proved and the principles of its formation are substantiated, namely: innovation, customer orientation, remoteness, multichannel, confidentiality, accessibility, efficiency, openness, extraterritoriality, interactivity, flexibility and adaptability. The transformation of traditional banking into customer-oriented Internet banking is schematically presented and the paradigm of changes in the banking philosophy is substantiated. The advantages of virtual banking for clients and banks are determined and, as a result, the directions of transformation of banking services are presented: from simple to complex services, one-time to renewable services, standardized to individualized services, impersonal to personalized services. An assessment of the development of virtual banking in Ukraine and in the global dimension has been made. It is emphasized that in recent years in Ukraine the technologies of Internet banking have become widespread, mobile banking is developing. A set of risks inherent in the activities of both virtual banks and traditional

banks is presented. At the same time, the profile of such risks is differentiated taking into account the specifics of credit, operational, market risk and liquidity risk. Scientific principles of risk management of a virtual bank have been developed, the application of which will help build a space of business trust, which is important for the client to maintain his confidence that he can entrust the solution of financial issues to professionals. The results of the study show that: the mission of the virtual bank is to use the latest business technologies for quality, fast and secure customer service through remote communication channels, building long-term partnerships between the bank and customers for mutually beneficial financial interests; the results of the analysis of the state of virtual banking in Ukraine showed that the development of this business is constrained by unregulated legislation, insufficient level of financial and information literacy of the population, disbelief in the security of online transactions due to their increased level of risk. Structural and logical scheme of risk management developed in this article can be used in the activities of both virtual and traditional banks to improve the security of banking operations and ensure the protection of financial interests of their customers.

Keywords: Virtual Bank, Bank Mission, Social Media Branches, Internet Banking, Risks, Biometric Client Authentication.

JEL Classification: G21; L86; O35.

Вступ. Революційні зміни в сфері цифрових технологій ведуть до формування єдиного електронного простору, у якому відбуваються процеси віртуалізації фінансів. Останнім часом в наукових дослідженнях все частіше наголошується на необхідності переформатування теорії фінансового посередництва, потенційній втраті банками своїх функцій (або іншими словами дезінтермедіація) та деафакції грошей (Вотинцева & Дроздовская, 2012). Загострення конкуренції традиційних банків із компаніями нефінансового сектору (мобільними операторами, рітейлерами), які шляхом відкриття власних банків, утворення різноманітних альянсів, кобрендінгових та коаліційних програм, поступово виходять на ринок банківських послуг та починають пропонувати не лише платіжні послуги, а й більш складні фінансові продукти, обумовлює необхідність упровадження нових бізнес-моделей і стратегій розвитку банків. Детонатором таких змін стає посилення вимог та очікувань клієнтів щодо банківських послуг, які повинні бути якісними, безпечними та прозорими. Тому сьогодні конкурентні переваги мають банки, зорієнтовані на впровадження продуктових та сервісних інновацій, які володіють сучасними, гнучкими та продуктивними технологічними платформами, здатними швидко реалізовувати нові рішення, спрямовані на зниження трансакційних витрат та ризиків.

Варто підкреслити, що сьогодні віртуалізація фінансового посередництва набуває домінуючого значення в світовому просторі. Дійсно, такий стан речей забезпечується домінуванням фінансового капіталу над іншими видами капіталу, забезпеченням незалежності та швидкості, часом та обсягом кругообігу фінансового капіталу за допомогою активного впровадження інноваційних цифрових технологій. Це пояснюється, насамперед, тим, що визначально будь-яка фінансова діяльність є максимально інформаційною та

найбільш здатною до віртуалізації. Все зазначене обумовило актуальність та своєчасність теми дослідження.

Метою дослідження є поглиблення теоретичних засад віртуальних банків, обґрунтування їхньої місії в електронному просторі сучасних бізнес-технологій та на цій підставі розробка наукових засад управління ризиками віртуального банку. Відповідно до окресленої мети основними завданнями статті є: дослідження сутності віртуальних банків; формулювання переваг віртуального банкінгу для клієнтів і банків; розробка структурно-логічної схеми управління ризиками віртуального банку.

Об'єктом дослідження є функціонування віртуальних банків у фінансовій системі. Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти реалізації місії віртуального банку з урахуванням профілю і підходів до управління ризиками.

Огляд літератури. У сучасній економічній літературі окремі аспекти діяльності віртуальних банків активно розглядаються у працях науковців-дослідників. Так, значний внесок у розробку питань упровадження інноваційних засад діяльності банківських установ та безпосередньо розробки банківських послуг здійснили вітчизняні науковці. Так, Т. Говорушко, І. Ситник, Т. Немченко (Говорушко, Ситник, & Немченко, 2013) розглядають переваги та недоліки застосування інтернет-банкінгу, виділяють доцільність та специфіку такого електронного сервісу. Більш ґрунтовно у своїх роботах авторський колектив під керівництвом О. Гаврилової (Гаврилова, Нестеренко, & Кортуніна, 2009-2010), а також Ю. Пятак (Пятак, 2011) звертають увагу на сучасні проблеми організації та управління інноваційною діяльністю комерційних банків у частині застосування до окремих банківських послуг чи операцій. В даному контексті особливо важливим є дос-

лідження з метою подальшого імплементації позитивних практик зарубіжного досвіду в український банківський простір. Тому не випадково проаналізовано праці І. Резнік та В. Черненко (Черненко & Резнік, 2007), О. Кляйн (Klein, n.d.), В. Шпалерської (Шпалерская, 2011), в яких розглянуто специфіку та можливості використання зарубіжного досвіду в частині застосування окремих елементів електронних сервісів в українській практиці банківництва. Досить глибоко в своїй праці А. Вотинцева, А. Дроздовська та Ю. Рожков зазначають про явище віртуалізації економіки та про його безпосередній вплив та необхідність трансформації фінансового посередництва (Вотинцева, Дроздовская, & Рожков, 2012). Поява банків нового типу, які також називають банками-челенджерами, віртуальними банками або необанками, зумовила потребу в дослідженні відповідних праць-науковців, які переймалися саме цими питаннями. До них можна віднести роботи І. Бритченко (Бритченко, 2001), М. Житар, В. Зелінської (Житар & Зелінська, 2019), А. Мартиненко (Мартиненко, 2018), С. Паперник (Паперник, 2018). Саме в них приділяється прискіплива увага банкам нового покоління, ключовим відмінностям та перевагам таких новітніх банків перед їхніми традиційними конкурентами. Незважаючи на те, що віртуальні банки можуть бути більш гнучкими та креативними в створенні власних продуктів та формуванні партнерств із небанківськими організаціями, що в свою чергу може підвищити прибутковість та зменшити залежність від традиційних джерел банківського доходу, вони звичайно наражаються на ризики. І саме І. Боярко (Огієнко & Боярко, 2013), В. Вітлінський (Вітлінський, 2003), О. Луцкевич (Луцкевич, 2017), Г. Сікіч (Sikich, n.d.), Н. Ткаченко (Ткаченко, Рожко, & Момот, 2019), А. Якимів (Якимів, 2015) та інші в своїх наукових працях висвітлювали окремі питання видового представлення ризиків, особливостей формування підходів щодо їхнього оцінювання та управління, інструментарію їх діагностування.

На особливу увагу заслуговує дослідження авторського колективу під керівництвом Т. Неманд, які обґрунтували, що сам лише факт діджиталізації банку суттєво не впливає на його прибутковість. Натомість у час технологічних змін банки повинні виробити чітке бачення цифровізації, що характеризується інноваціями, випередженням конкуренції та готовністю ризикувати (Niemand, Rigteringb, Kallmünzerg, Krausd, & Maalaouie, 2020). Своєю чергою, Ф. Занбоубя, А. Боумакоула та М. Табааб присвячують своє дослідження доведенню, що нові цифрові тенденції, зокрема IoT, насамперед змі-

нять такі банківські процеси: управління ризиками, модель транзакцій та інформаційну систему (Khanboubia, Boulmakoula, & Tabaab, 2019).

Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених та з огляду на нереалізований повною мірою потенціал та взагалі місію віртуальних банків у сучасному електронному просторі, зауважимо, що результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити потреби теорії і практики віртуального банкінгу. Це обумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

Методологія дослідження. При розв'язанні поставлених у дослідженні завдань використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: методи узагальнення, індукції, дедукції, аналізу, синтезу – при формуванні теоретичних засад віртуальних банків, при розкритті економічної природи клієнтоорієнтованого інтернет-банкінгу та поглибленні термінологічного апарату в межах обраного предмету дослідження; синергетичний метод – при з'ясуванні парадигми змін у філософії банкінгу; графо-аналітичний метод – при побудові структурно-логічної схеми управління ризиками віртуального банку; абстрактно-логічний метод – при обґрунтуванні напрямів трансформації банківських послуг.

Інформаційною базою дослідження слугували наукові праці вітчизняних і закордонних учених-економістів, ресурси мережі Інтернет, власні розрахунки автора, дані інформаційно-аналітичних видань.

Основні результати. У зв'язку з тим, що дослідники по-різному трактують сутність віртуальних банків, перш за все з'ясуємо, що являє собою віртуальний банк. У науковій літературі зустрічаються такі дефініції віртуального банку:

- 1) типовий банк, який більш активно використовує можливості інтернет-банкінгу, ніж інші банки (Говорушко, Ситник, & Немченко, 2013);
- 2) симбіоз IT-компанії, маркетингового агентства та команди ризик-менеджерів (Черненко & Резнік, 2007);
- 3) системний набір висококваліфікованих комп'ютерних програм з обслуговування фінансових операцій із безготівковими грошовими коштами клієнта (Бритченко, 2001);
- 4) фінансово-кредитні інститути, які здійснюють свою діяльність виключно через мережу Internet, тобто не мають фактичних представництв (відділень). Вони побудовані з чистого аркуша на нових технологіях на відміну від застарілої інфраструктури традиційних банків (Мартиненко, 2018, с. 74);
- 5) це нова перспективна концепція в сфері електронного банкінгу, мета якої збага-

тити стандартний онлайн- і мобільний банкінг, інтегрувати цифрові технології з використанням різних платіжних каналів, соціальних медіа, інноваційних платіжних рішень (Якимів, 2015);

б) форма організації бізнесу, що характеризується локалізацією клієнтської бази та способом досягнення конкурентної переваги на ринку банківських послуг саме через якість цифрових банківських послуг та зручність використання банківських сервісів (Klein, n.d.).

До речі, все частіше вбачаємо існування і терміну «необанк» (по суті – «новий банк»). Часто відбувається отождоження змістовного навантаження при трактуванні дефініцій «віртуальний банк», «мобільний банк», «інтернет-банк», «необанк» та «цифровий банк» (Житар & Зелінська, 2019, с. 83-84). Також, широко використовується, зокрема у світовій практиці, поняття «банк-челенджер» (Challenger Bank), яке застосовується до всіх банків, що виходять за межі класичного обслуговування. Однак вся ця термінологія, як правило, має на увазі одне – банк без відділень (Паперник, 2018).

З нашої точки зору, віртуальний банк – це інноваційний клієнт-орієнтований мультиканальний банк, що використовує дистанційні канали комунікацій з клієнтом та повністю виступає у вигляді онлайн-компанії. Це новітня форма організації банківської діяльності, виникнення якої пов'язане з розвитком ІТ-технологій та ключовими драйверами якої є сервіс, інформаційна безпека та цифровізація бізнес-процесів.

Варто зазначити, що у світовій практиці банки розвивають свою діяльність не за рахунок розбудови широких філіальних мереж та додаткових офісів, а за рахунок впровадження передових банківських технологій, реалізованих в різноманітних підходах до дистанційного обслуговування клієнтів. Тому сучасні традиційні банки сьогодні слід розглядати як потенційні віртуальні банки, в які вони можуть еволюціонувати в майбутньому.

Як і традиційний банк, віртуальний банк, є юридичною особою, зареєстрованою у встановленому законодавством порядку, що отримала ліцензію на здійснення банківських операцій. Відмінні риси організації діяльності віртуального банку узагальнені на рисунку 1.

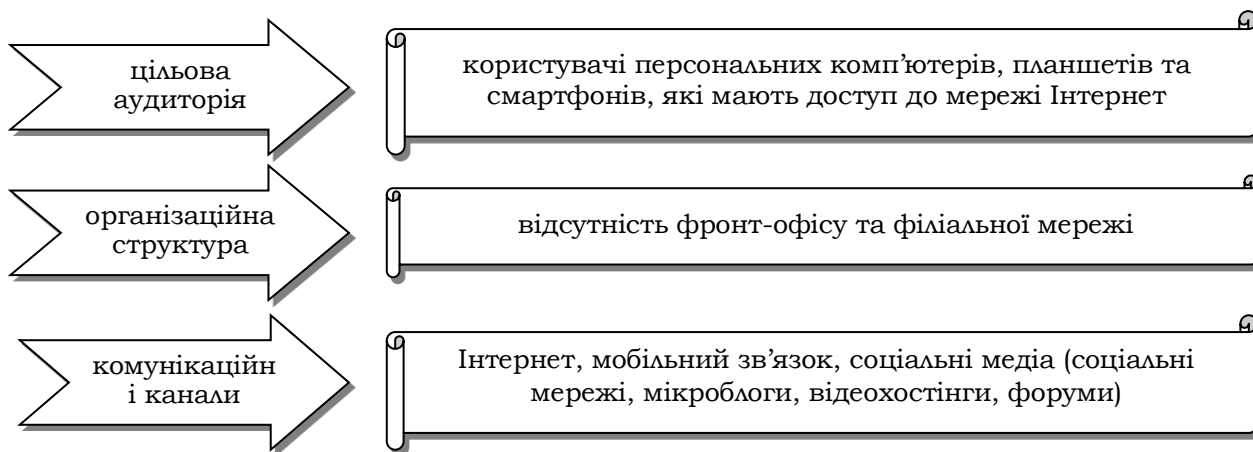


Рис. 1. Відмінні риси організації діяльності віртуального банку
Fig. 1. Distinctive features of the organization of the virtual bank's activity

Висхідною точкою раціонального процесу стратегічного управління віртуальним банком є формулювання його місії. Місія – це стратегічна (генеральна) ціль банку, яка виражає його суспільне призначення та цільові орієнтири, важливі з точки зору забезпечення довгострокових конкурентних тенденцій. Місія визначає напрями розвитку установи, новітні продукти та послуги, перспективні ринки, які банк прагне завоювати, та технології, які він використовуватиме у своїй діяльності. У цьому стратегічному документі банк встановлює основні принципи та пріоритети роботи, які повинні сприяти його довгостроковому процвітання.

Реалізація місії повинна здійснюватися

на принципах: інноваційності, клієнт-орієнтованості, дистанційності, мультиканальності, конфіденційності, доступності, оперативності, відкритості, екстериторіальності, інтерактивності, гнучкості та адаптивності.

Визначною рисою сучасних змін у сфері банківського бізнесу є трансформація традиційного банкінгу у клієнторієнтований інтернет-банкінг (рис. 2).

Клієнторієнтованість банку передбачає індивідуалізацію (персоніфікацію) послуг, пропонування унікального банківського продукту конкретному клієнту. Однак реалізація індивідуалізованих банківських продуктів неможлива без відповідних комунікацій зі споживачами. Саме тому віртуальні банки роз-

ширюють свою присутність в соціальних медіа, які являють собою комунікаційне середовище, що надає можливості одночасного спілкування та взаємодії банку зі значною кількістю клієнтів у режимі реального часу. По суті це віртуальні співтовариства людей зі схожими інтересами. Варто зазначити, що присутність банків у глобальних та локальних

соціальних мережах типу Facebook, LinkedIn, MySpace та інших забезпечується через розташування повноцінних соцмедійних філіалів банків, де потенційний або реальний клієнт може переглянути пропозиції продуктів та послуг, заповнити онлайн-заявку на їх придбання, поконтактувати зі службою підтримки.

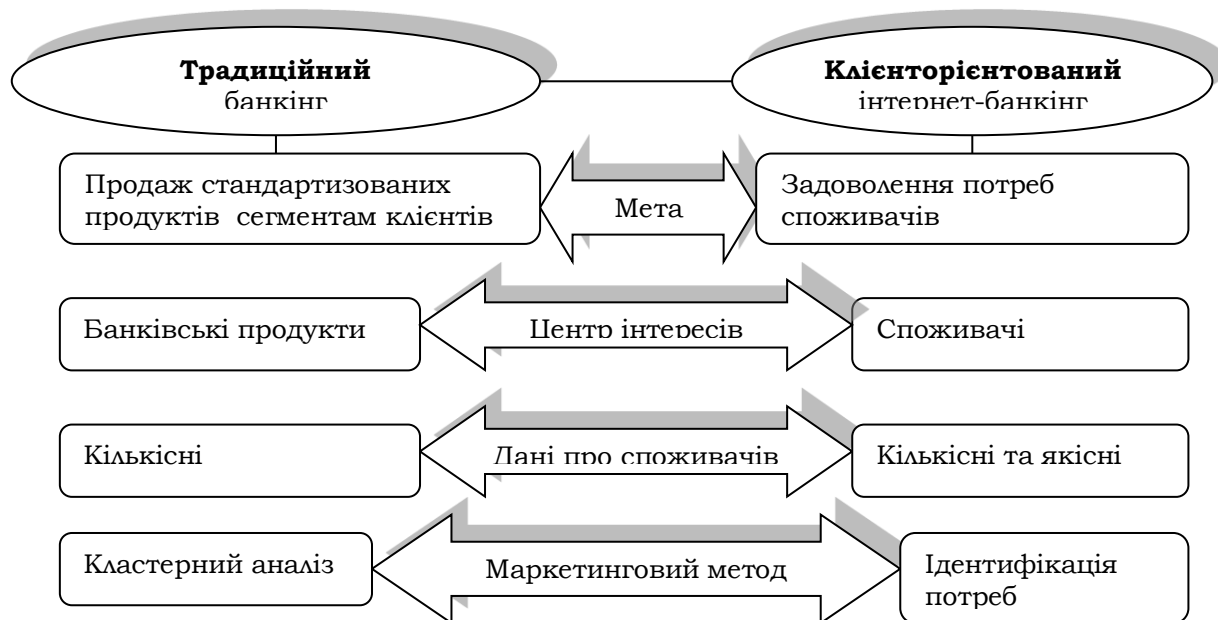


Рис. 2. Парадигма змін у філософії банкінгу
 Fig. 2. The paradigm of change in the philosophy of banking

Оприлюднення банками інформації про новітні продукти, тарифи, спеціальні або акційні пропозиції на сторінках соціальних мереж дозволяє обговорити їх у режимі реального часу зі споживачами. Демонстрація відкритості банку сприяє формуванню його позитивного іміджу, допомагає подоланню стереотипу про закритість банків та складність банківських продуктів для розуміння, підтримує лояльність вже існуючих клієнтів банку та зацікавляє потенційних споживачів.

Дедалі більше банків використовують соціальні мережі з метою збору інформації про потенційних клієнтів та проведення маркетингових опитувань. Аналіз споживчої поведінки інтернет-користувачів дозволяє банкам сформувати психологічні портрети потенційних клієнтів та, за результатами аналізу, внести відповідні зміни до продуктової лінійки. Це дає змогу банку зробити банківські продукти затребуваними, виконати більш точну сегментацію (модуляризацію) банківських продуктів та послуг, варіювати пропозицією послуг у залежності від потреб клієнта та пропонувати спеціальні послуги на кожному сегменті ринку.

Ретельний збір та аналіз приватної інформації, висвітленої у соціальних мережах,

зокрема фото, підписки та суспільного статусу друзів клієнтів банку дозволяє сформувати інформаційне досьє клієнта. Таким чином банк намагається спрогнозувати потреби клієнта, передбачити його споживчу поведінку для того, щоб запропонувати індивідуальний банківський продукт. Іншою можливістю, якою користуються банки у соціальних мережах, є пошук боржників через встановлення їх соціальних зв'язків.

Таким чином, в онлайн-середовищі змінюється спосіб взаємодії банку з клієнтами. Будуючи діалог з клієнтом на постійній основі, підвищуючи їх фінансову грамотність, консультуючи з фінансових питань, банк поглиблює партнерські відносини з клієнтами та проявляє турботу про них.

Отже, віртуальний банкінг є взаємовигідним для банків та їх клієнтів (рис. 3).

Зміна технологій банківської діяльності викликає зміни в асортименті банківських продуктів. Сьогодні вже є зрозумілим, що найближчим часом такі стандартні продукти, як випуск та обслуговування пластикових карток, грошові перекази, депозити, будуть реалізовуватися переважно в інтернет-середовищі.

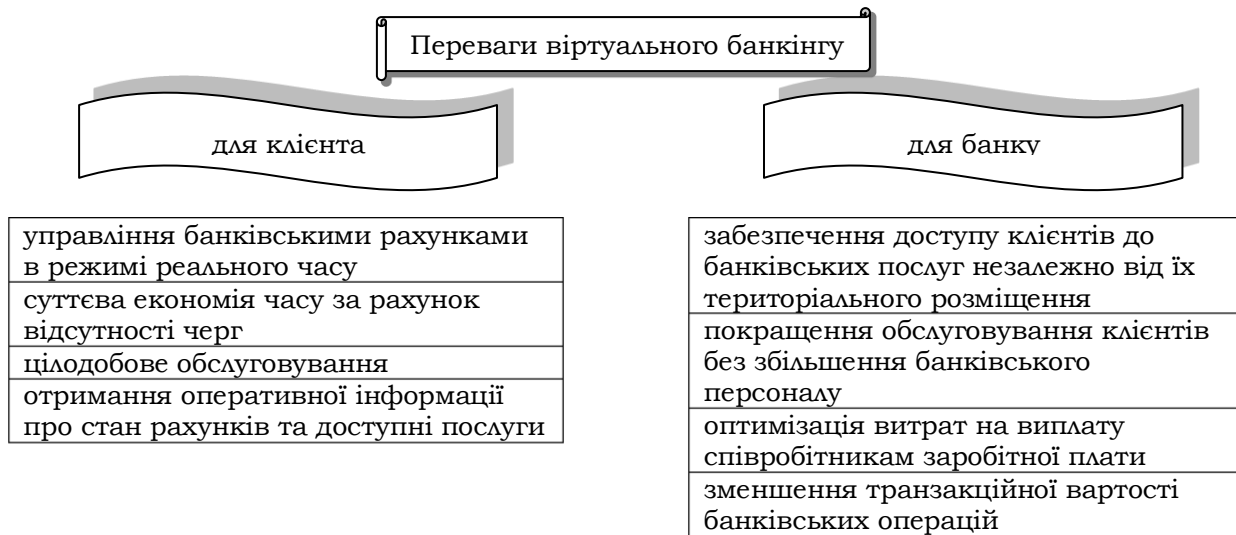


Рис. 3. Переваги віртуального банкінгу для клієнтів та банків
Fig. 3. Advantages of virtual banking for clients and banks

Щодо новітніх модифікацій таких класичних банківських продуктів, як кредити та депозити, то закріплюється тенденція щодо їх ускладнення по мірі зростання фінансової грамотності населення. Так, дедалі більш затребуваними стають складноструктуровані продукти, наприклад депозит зі страхуванням позичальника, коли ставки за депозитами підвищуються разом зі збільшенням ставок по кредитах. У кредитуванні заклада-

ється тенденція щодо індивідуалізації процентних ставок у залежності від кредитної історії клієнта. Популяризується випуск віртуальних передплачуваних карт, які не мають фізичного носія, тому замість звичної банківської карти клієнт отримує лише реквізити карти (номер, CVV2-код, строк дії), необхідні для оплати товарів та послуг в Інтернеті. Також відбувається трансформація банківських послуг (рис. 4).

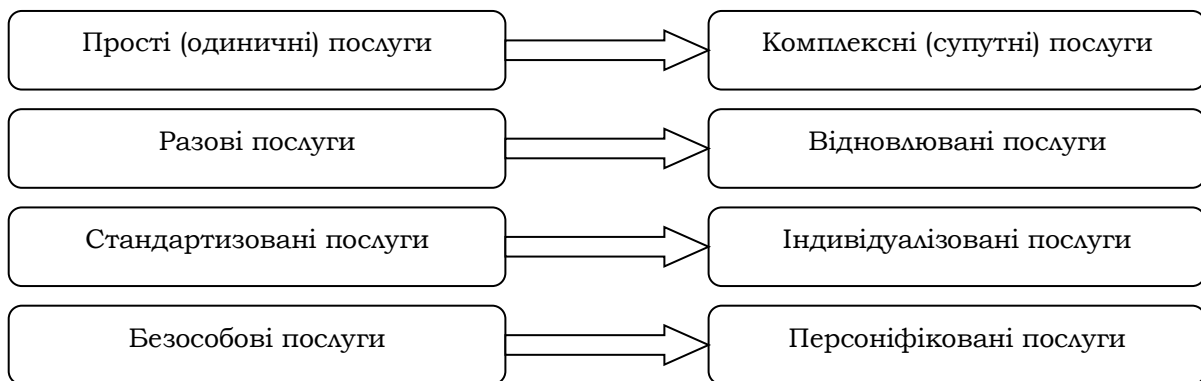


Рис. 4. Напрями трансформації банківських послуг
Fig. 4. Directions of transformation of banking services

Зауважимо, що використання електронних технологій віртуального банкінгу не означає відсутність паперового документообігу в процесі реалізації банківських продуктів. Так, після того, як зацікавлена особа через Інтернет заповнює заявку на отримання кредиту або розміщення депозиту, це заявка оброблюється в бек-офісі банку. Клієнт отримує підготовлений договір у паперовій формі поштою або кур'єром. Після підписання договору та зворотної доставки банку, разом із копією паспортних даних, клієнт через кол-центр або Інтернет може активувати кредитний або депозитний рахунок та вже через

платіжні термінали або банкомати інших банків вносити кошти на рахунок або знімати їх з рахунку.

Оцінюючи розвиток віртуального банкінгу в Україні та в світі, зазначимо, що приклади діяльності віртуальних банків у світовій практиці вже існують. Серед них «Security First Network Bank» (США), BankSimple (США), «Atom Bank» (Велика Британія), «Alior Sing» (Польща), «Mybank» (сервіс дочірньої структури Alibaba (Китай), «Тіньков кредитні системи» (Росія). А першим банком, який мав успіх в інтернет-банкінгу, був Bank of America. До того ж до 2001 року він був єдиним серед

всіх банків, що надають послугу Е-банкінгу, чия база користувачів цією послугою перевищила 2 млн клієнтів (Marketer, 2019; Пятак, 2011). За статистикою більше 50 % всього дорослого населення, а серед повнолітніх користувачів інтернету ця цифра досягає 90 %, в умовах сьогодення користуються послугами Е-банкінгу в країнах західної Європи і Америки (Marketer, 2019).

Український ринок банківських послуг, на жаль, ще немає таких швидких показників розвитку, але водночас поява віртуальних банків відбувалася вже і на ньому. При цьому, повноцінно реалізовану фінтех-технологією у сфері віртуального банкінгу має лише проєкт Monobank. Як відомо, Monobank був запущений на базі класичного комерційного банку «Універсал Банк». Monobank дозволяє просто та зручно отримати банківську картку з повним доступом за допомогою мобільного додатку. А серед банківських послуг пропонується користування поточним рахунком, платежами і певним лімітом овердрафту.

Звичайно Monobank має свої переваги, серед яких слід відмітити простоту і зручність користування рахунком або іншими словами UX (User Experience), оскільки вся множина робочих завдань зосереджена або в браузерному інтерфейсі, або в мобільному. В умовах широкомасштабної діджиталізації це виступає домінуючим фактором його надшвидкого розвитку (Данцев, 2013; Гаврилова, Нестеренко, & Кортуніова, 2010; Шпалерская, 2011; Огієнко & Боярко, 2013). До того ж швидка глобалізація світової економіки вимагає як існування можливості, так і безпосередньо спрощення доступу до банківського сервісу з будь-якого місця. Так, пальму першості одержує простота, зручність, швидкість та інформаційна безпека кожного користувача банківських онлайн-продуктів і сервісів. Тому інноваційні та технологічні нововведення широко реалізуються банками України.

Зважаючи на те, що потреба в отриманні банківських послуг через Інтернет вітчизняними споживачами з кожним днем зростає, більшість банків сьогодні розвивають власний інтернет-банкінг. Так, за останні роки широкого поширення набули технології Інтернет-банкінгу, розвивається мобільний банкінг.

На підставі проведеного моніторингу розвитку Інтернет-банкінгу в Україні можна зробити висновок, що серед банківських установ лідером з огляду на ефективний розвиток систем дистанційного банківського обслуговування роздрібних клієнтів є ПриватБанк. До речі, останній має найпотужніший функціонал. Вже за ним місця посідають Перший

Український Міжнародний Банк (ПУМБ), Альфабанк, Monobank, Укрсоцбанк, Ощадбанк та ін.

Отже, потенціал інтернет-банкінгу в Україні поки що не розкритий, що пояснюється недостатнім рівнем фінансової та інформаційної грамотності населення, невірою у безпечність банківських операцій через мережу Інтернет, обмеженою доступністю високошвидкісного Інтернету для широкого загалу, невирішеністю питання щодо створення чіткої нормативної бази в сфері електронного документообігу.

Однак, спостерігаючи поступове зуження функцій існуючих роздрібних мереж та перетворення філіалів у спеціалізовані сервісні центри, можна припустити, що з часом банки будуть оптимізувати мережу своїх банківських відділень, коли кількість користувачів інтернет-банкінгу стане значною і можна буде більшу частину банківських продуктів продавати через Інтернет.

Діяльності віртуальних банків, як і традиційних, притаманні ризики (рис. 5), однак профіль таких ризиків дещо відмінний. Наприклад, операційний ризик обумовлюється такими трьома додатковими факторами ризику, як поява клієнта нового типу – клієнта-операціоніста, наявність у складі засобів забезпечення банківської діяльності провайдерів, вразливість банківських автоматизованих систем до сітьових хакерських та вірусних атак (фішінгу, фармінгу, візуальної підміни).

Однак технологічні нововведення не повинні спричинювати негативний вплив на виконання банками своїх операцій, так само як на надійність, стійкість і безпеку цих установ, а також на виконання ними взятих на себе зобов'язань (забезпечення доступності дистанційних сервісів, своєчасності надання послуг, інформаційної безпеки).

Технічними засобами забезпечення інформаційної безпеки систем дистанційної взаємодії з клієнтами є: токен, електронний крипто-ключ, кодова таблиця паролів, віртуальна клавіатура та ін. Перспективною є біометрична аутентифікація клієнтів, яка являє собою систему розпізнавання клієнта за пропорціями обличчя або сітківкою ока, лініями долоні, відбитком пальцю, через голосову чи тональну авторизацію тощо.

Наукові засади управління ризиками віртуального банку представлені у вигляді структурно-логічної схеми (рис. 5). Застосування наведеної схеми в діяльності віртуального банку сприятиме формуванню простору бізнес-довіри, який є дуже важливим для клієнта для підтримання його впевненості в тому, що він може довірити рішення фінансових питань професіоналам.

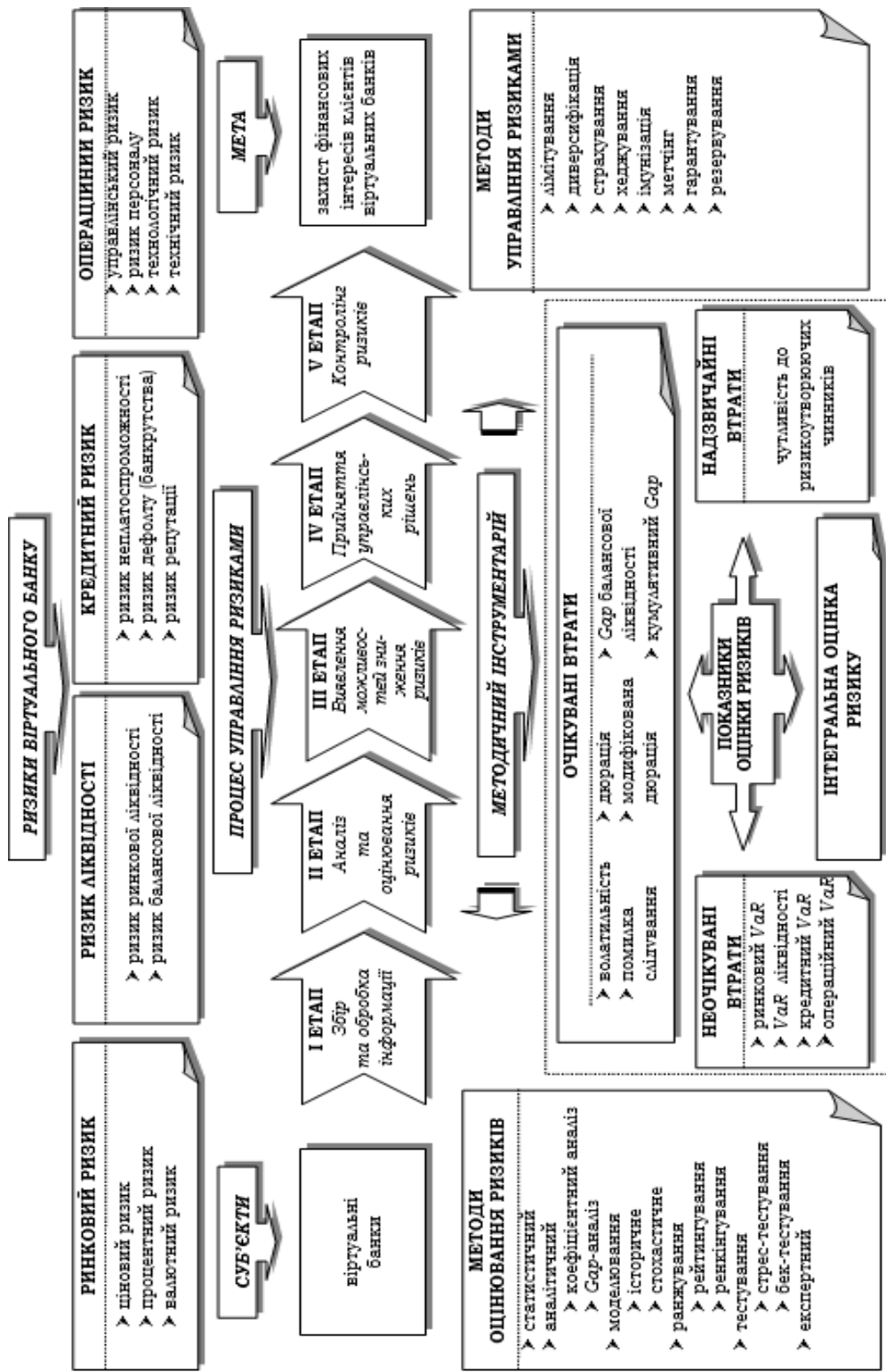


Рис. 5. Структурно-логічна схема управління ризиками віртуального банку

Fig. 5. Structural and logical scheme of risk management of a virtual bank

Джерело: побудовано автором за (Findexable, 2019; Луцкевич, 2017; Вітлінський, 2003; Sikich, n.d.; Petrasic, Saul, & Lee, 2016)

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

По-перше, місія віртуального банку полягає у застосуванні новітніх бізнес-технологій якісного, швидкого та безпечного обслуговування клієнтів через дистанційні канали ко-

мунікацій, розбудові довгострокових партнерських відносин банку з клієнтами задля взаємовигідної реалізації фінансових інтересів.

По-друге, результати аналізу стану віртуального банкінгу в Україні засвідчили, що розвиток цього бізнесу стримується неврегу-

льованістю законодавства, недостатнім рівнем фінансової та інформаційної грамотності населення, невірою у безпечність онлайн-операцій через підвищений рівень їх ризикованості.

По-третє, напрацьована структурно-логічна схема управління ризиками може бути використана в практичній діяльності як віртуальних, так і традиційних банків для підвищення безпеки банківських операцій та забезпечення захисту фінансових інтересів їх клієнтів.

Наприкінці варто відмітити, що український банківський сектор зіштовхнувся зі структурними та економічними явищами, які є важливою передумовою до здійснення глибинних, але, водночас, необхідних перетво-

рень. Україна має всі шанси зайняти достойне місце серед лідерів світових інноваційних економік, зокрема в частині активного розвитку та функціонування віртуальних банків. При цьому, з впевненістю можна стверджувати, що банки будуть намагатися максимально персоналізувати свої послуги під кожного клієнта. З цією метою вони збиратимуть все більше даних про життя кожної людини та аналізуватимуть їх за допомогою штучного інтелекту. Можна припустити, що впродовж наступного десятиліття трансформація діяльності банківських установ буде найбільшою, ніж за останні 100 років. Це обумовлено не лише розвитком штучного інтелекту та технологічним прогресом, а також і демографічними, екологічними та соціально-економічними змінами.

Література

1. Вотинцева А. И., Дроздовская Л. П., Рожков Ю. В. Виртуализация экономики как фактор развития новых форм финансового посредничества. *Экономика и предпринимательство*. № 3. 2012. С. 75–81.
2. Говорущо Т. А., Ситник І. П., Немченко Т. О. Загрози і небезпеки розвитку інтернет-банкінгу в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 2. С. 74–78.
3. Черненко В. А., Резник И. А. Электронные банковские услуги: зарубежный опыт и отечественная практика : монография. Санкт-Петербург : Инфо-Да, 2007. 159 с.
4. Бритченко И. Г. Виртуальные банки и их связь с реальной банковской системой Украины. *Наука. Религия. Суспільство*. 2001. № 2. С. 3–10.
5. Мартиненко А. О. Світові тенденції розвитку необанків. *Інноваційні банківські технології та сучасні форми грошей* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів і молодих учених, Київ, 5 квіт. 2018 р. С. 74–76. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/24446/74-76.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення: 17.11.2020).
6. Якимів А. М. Цифровий банкінг: необхідність територіальної організації. *Економічний форум*. № 1. 2015. С. 244–250.
7. Klein O. Preface for «Digital Banking». URL: <http://www.oklein.fr/banque/foreword-olivier-klein-digital-banking> (дата звернення: 20.11.2020).
8. Житар М. О., Зелінська В. С. Необанкінг: зарубіжний досвід та українська перспектива. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2019. Вип. 2. С. 81–95. DOI: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.81-95>.
9. Паперник С. Необанки: закордонна історія та українська перспектива. *Всеукраїнське щотижневє професійне юридичне видання «Юридична газета online»*. 2018. URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html> (дата звернення: 20.11.2020).
10. Інноваційні банки України: хто кращий? *Marketer*. 2019. URL: <https://marketer.ua/ua/the-best-innovative-banks-of-ukraine> (дата звернення: 20.11.2020).
11. Пятак Ю. А. Использование интернет-банкинга в Украине и перспективы его дальнейшего развития. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2011. № 970. С. 375–381.
12. Данцев С. С. Використання альтернативних каналів продажів банківських продуктів як фактор підвищення ефективності діяльності банку. *Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи НБУ*. 2013. № 3. С. 288–295.
13. Гаврилова О. А., Нестеренко Т. В., Кортунова В. С. Интернет-банкинг как инновационный вид сетевых финансовых отношений. *Вестник Волжского государственного университета*. 2009-2010. Серия 10. Вип. 4. С. 11–18.
14. Шпалерская В. В. Дистанционное банковское обслуживание как новая технология предоставления банковских услуг. *Научный вестник Волгоградской Академии государственной службы*. 2011. № 1(5). С. 61–67.
15. Огієнко В. І., Боярко І. М. Розвиток Інтернет-банкінгу в контексті формування конкурентних переваг банків. *Фінансовий простір*. 2013. № 4(12). С. 44–52.
16. The Global FinTech Index 2020. 2019. URL: https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf (дата звернення: 20.11.2020).
17. Луцкевич О. В. Процесний підхід до управління фінансовими ризиками цифрових цінних паперів. *Причорноморські економічні студії*. Вип. 15. 2017. С. 273–277.
18. Віталінський В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності. *Фінанси України*. 2003. № 3. С. 3–7.
19. Sikich G. Risk and the organizational mindset: why risk managers need to learn to think like a commodities trader. URL: <http://www.continuitycentral.com/feature1234.html> (дата звернення: 20.11.2020).
20. Petrasic K., Saul B., Lee H. Regtech Rising: Automating Regulation for Financial Institutions. *White & Case*. 2016. September 26. URL: <https://www.whitecase.com/publications/insight/regtech-rising-automating-regulation-financial-institutions> (дата звернення: 20.11.2020).
21. Ткаченко Н. В., Рожко О. Д., Момот О. М. Наукові засади управління ризиками транснаціональних банків. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2019. Т. 1. № 28. С. 55–63. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v1i28.163340>.
22. Niemanda T., Rigteringb J.P.C., Kallmünzerc A., Krausd S., Maalaouie A. Digitalization in the financial industry: A contingency approach of entrepreneurial orientation and strategic vision on digitalization. *European Management Journal*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.04.008>.
23. Khanboubia F., Boulmakoula A., Tabaab M. Impact of digital trends using IoT on banking processes. *Procedia Computer Science*. 2019. Vol. 151. P. 77–84. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.04.014>.

References

1. Votintseva, L. I., Drozdovskaya, L. P., & Rozhkov, Y. V. (2012). Virtuality of economy as the factor of development of new forms of a financial intermediation. *Economy and entrepreneurship*, 3, 75-81. (in Russian)
2. Hovorushko, T. A., Sytnyk, I. P., & Nemchenko, T. O. (2013). Threats and dangers of Internet banking development in Ukraine. *Formation of market relations in Ukraine*, 2, 74-78. (in Ukrainian)
3. Chernenko, V. A., & Reznik, I. A. (2007). *Electronic banking services: foreign experience and domestic practice: monography*. Sankt-Peterburg: Info-Da. (in Russian)
4. Britchenko, I. G. (2001). Virtual banks and their connection with the real banking system of Ukraine. *The Science. Religiya. Suspense*, 2, 3-10. (in Russian)
5. Martynenko, A. O. (2018). World trends in the development of neobanks. *Innovative banking technologies and modern forms of money: materials Ukrainian. scientific-practical conf. of students, graduate students and young scientists* (pp. 74-76). Kyiv. Retrieved from <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/24446/74-76.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. (in Ukrainian)
6. Yakymiv, A. M. (2015). Digital banking: the need for territorial organization. *Economic forum*, 1, 244-250. (in Ukrainian)
7. Klein, O. (n.d.). Preface for «Digital Banking». Retrieved from <http://www.oklein.fr/banque/foreword-olivier-klein-digital-banking>. (in English)
8. Zhytar, M. O., & Zelinska, V. S. (2019). Neobanking: foreign experience and Ukrainian perspective. *Collection of scientific works of the University of the State Fiscal Service of Ukraine*, 2, 81-95. doi: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.2.2019.81-95>. (in Ukrainian)
9. Papernyk, S. (2018). Neobanks: foreign history and Ukrainian perspective. *All-Ukrainian weekly professional legal publication "Yurydychna Gazeta online"*. Retrieved from <https://yur-gazeta.com/publications/practice/inshe/neobanki-zakordonna-istoriya-ta-ukrayinska-perspektiva.html>. (in Ukrainian)
10. Innovative banks of Ukraine: who is the best? Retrieved from <https://marketer.ua/ua/the-best-innovative-banks-of-ukraine>. (in Ukrainian)
11. Pyatak, Yu. A. (2011). The use of Internet banking in Ukraine and prospects for its further development. *Bulletin of V. N. Karazin Kharkiv National University Economic Series*, 970, 375-381. (in Russian)
12. Dantsev, S. S. (2013). The use of alternative sales channels for banking products as a factor in improving the efficiency of the bank. *Youth Scientific Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking of the NBU*, 3, 288-295. (in Ukrainian)
13. Gavrilova, O. A., Nesterenko, T. V., & Kortunova, V. S. (2009-2010). Internet banking as an innovative type of network financial relations. *Bulletin of the Volga State University*, 4(10), 11-18. (in Russian)
14. Shpalerskaya, V. V. (2011). Remote banking as a new technology for providing banking services. *Scientific Bulletin of the Volgograd Academy of Public Administration*, 1(5), 61-67. (in Russian)
15. Ogienko, V. I., & Boyarko, I. M. (2013). Development of Internet banking in the context of formation of competitive advantages of banks. *Financial space*, 4(12), 44-52. (in Ukrainian)
16. The Global FinTech Index 2020. (2019). Retrieved from https://findexable.com/wp-content/uploads/2019/12/Findexable_Global-Fintech-Rankings-2020exSFA.pdf.
17. Lutskevych, O. V. (2017). Process approach to financial risk management of digital securities. *Black Sea Economic Studies*, 15, 273-277. (in Ukrainian)
18. Vitlinsky, V. V. (2003). Conceptual principles of risk in financial activities. *Finance of Ukraine*, 3, 3-7. (in Ukrainian)
19. Sikich, G. (n.d.). Risk and the organizational mindset: why risk managers need to learn to think like a commodities trader. Retrieved from <http://www.continuitycentral.com/feature1234.html>.
20. Petrasic, K., Saul, B., & Lee, H. (2016). Regtech Rising: Automating Regulation for Financial Institutions. *White & Case*. Retrieved from <https://www.whitecase.com/publications/insight/regtechrising-automating-regulation-financial-institutions>.
21. Tkachenko, N. V., Rozhko, O. D., & Momot, O. M. (2019). Scientific principles of risk management of transnational banks. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 1(28), 55-63. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v1i28.163340>. (in Ukrainian)
22. Niemanda, T., Rigteringb, J.P.C., Kallmünzerc, A., Krausd, S., & Maalaouie, A. (2020). Digitalization in the financial industry: A contingency approach of entrepreneurial orientation and strategic vision on digitalization. *European Management Journal*. doi: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.04.008>.
23. Khanboubia, F., Boulmakoula, A., & Tabaab, M. (2019). Impact of digital trends using IoT on banking processes. *Procedia Computer Science*, 151, 77-84. doi: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.04.014>.

Стаття надійшла до редакції 30.11.2020 р.
Стаття прийнята 21.12.2020 р.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Чхейло Анна Андріївна
кандидат філософських наук, доцент

e-mail: anna.chkheailo@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0002-4806-3065

Ткаченко Ірина Анатоліївна
студентка магістратури

e-mail: tkachenkoirina98@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7071-9761

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

пл. Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

Стаття присвячена аналізу сучасних соціально-психологічних методів управління. У процесі дослідження розкрито сутність соціально-психологічних методів управління, представлено їх структурні особливості, підтверджено дуальний зв'язок між станом розвитку підприємства та застосуванням методології соціально-психологічного впливу на трудовий колектив. Сформовано понятійно-категорійний базис соціально-психологічного клімату на підприємстві. На основі прикладного підходу встановлено рівень потреби у практичному застосуванні соціально-психологічних методів в управлінні підприємством, що дозволяє підвищити результативність та ефективність роботи персоналу за рахунок екологічного управління та націленості на потреби персоналу. Визначено тренди зміщення центрових категорій аналізу в управлінні підприємством з «людського капіталу» на «людську цінність». Сформовано класифікаційну модель інструментів соціально-психологічного впливу на персонал. Визначено основні маркери соціально-психологічної поведінки лідера, який націлений на результат, здатний сформувавши працездатну команду та сприятливий психологічний клімат в колективі. Запропоновано поетапну інтеграцію інновацій в кадрове управління підприємством з позиції психологічного та соціального коригування поведінки працівників. Акцентовано увагу на сучасних викликах кадрового менеджменту та інноваціях у формах соціально-психологічного управління, зокрема розкрито особливості онтопсихологічних методів, коучінгу, нейро-лінгвістичного програмування. Акцентовано увагу на нових підходах роботодавців до пропозиції на ринку праці, зростання потреби у кадрах з якісно новим мисленням та ІТ-уміннями. У статті запропоновано комплексні шляхи формування ефективної команди працівників, мотивація яких не обмежується колом фінансово-матеріальних стимулів. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є удосконалення комбінацій сучасних методів управління підприємством з метою забезпечення його стійкого розвитку, безпеки та лояльності до змін ділового середовища.

Ключові слова: методи управління, персонал підприємства, трудовий колектив, соціально-психологічні методи, соціально-психологічний клімат, управління конфліктами, зростання прибутковості.

JEL Classification: D74; M12; M14; M21.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Чхейло Анна Андреевна
кандидат философских наук, доцент

e-mail: anna.chkheailo@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0002-4806-3065

Ткаченко Ирина Анатольевна
студентка магистратуры

e-mail: tkachenkoirina98@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7071-9761

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

пл. Свободы, 4, Харьков, 61022, Украина

Статья посвящена анализу современных социально-психологических методов управления. В процессе исследования раскрыта сущность социально-психологических методов управления, представлены их структурные особенности, подтверждена дуальная связь между состоянием

развития предприятия и применением методологии социально-психологического воздействия на трудовой коллектив. Сформирован понятийно-категорийный базис социально-психологического климата на предприятии. На основе прикладного подхода установлен уровень потребности в практическом применении социально-психологических методов в управлении предприятием, который позволяет повысить результативность и эффективность работы персонала за счет экологического управления и нацеленности на нужды персонала. Определены тренды смещение центровых категорий анализа в управлении предприятием с «человеческого капитала» на «человеческую ценность». Сформирована классификационная модель инструментов социально-психологического воздействия на персонал. Определены основные маркеры социально-психологического поведения лидера, который нацелен на результат, способен сформировать работоспособную команду и обеспечить благоприятный психологический климат в коллективе. Предложена поэтапная интеграция инноваций в кадровое управление предприятием с позиции психологической и социальной корректировки поведения работников. Акцентируется внимание на современных вызовах кадрового менеджмента и инновациях в формах социально-психологического управления, в частности раскрыты особенности онтопсихологических методов, коучинга, нейро-лингвистического программирования. Акцентируется внимание на новых подходах работодателей к предложению на рынке труда, рост потребности в кадрах с качественно новым мышлением и IT-умениями. В статье предложены комплексные пути формирования эффективной команды работников, мотивация которых не ограничивается плоскостью финансово-материальных стимулов. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является совершенствование комбинаций современных методов управления предприятием с целью обеспечения его устойчивого развития, безопасности и лояльности к изменениям деловой среды.

Ключевые слова: методы управления, персонал предприятия, трудовой коллектив, социально-психологические методы, социально-психологический климат, управление конфликтами, рост доходности.

JEL Classification: D74; M12; M14; M21.

THE ANALYSIS OF MODERN SOCIO-PSYCHOLOGICAL STAFF MANAGEMENT METHODS

Anna Chkheailo

PhD (Philosophy), Associate Professor

e-mail: anna.chkheailo@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0002-4806-3065

Iryna Tkachenko

Undergraduate Student

e-mail: tkachenkoirina98@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7071-9761

V.N. Karazin Kharkiv National University

4, Svobody Sq., 61022, Kharkiv, Ukraine

The article focuses on the analysis of modern socio-psychological management methods. The study revealed the essence of social and psychological management methods, their structural features, the dual connection between the enterprise state development and application of social and psychological influence on labor. The conceptual and categorical basis of enterprise socio-psychological climate was formed. Based on the applied approach, the level of needed socio-psychological methods practical application on enterprise management was established. It allows to increase staff efficiency and effectiveness through environmental management and focus on staff needs. The article defined the shifting trends of the central analysis categories in enterprise management from "human capital" to "human value". The classification model of social and psychological of tools influenced on the personnel was formed. The main markers of socio-psychological leader behavior in his result focused, ability to form a working team and a favorable psychological team climate were formed. The article proposed gradual step-by-step innovations integration into personnel enterprise management maked from the standpoint of psychological and social adjustment employees' behavior. Emphasis was placed on personnel management modern challenges and socio-psychological management forms innovations. The features of ontopsychological methods, coaching, neuro-linguistic programming were revealed. Emphasis was placed on the new employers approaches to the supply on the labor market, the growing need for qualitatively new thinking and IT-skills staff. The article proposes complex ways of forming an effective team of employees, whose motivation is not limited to the range of financial and material incentives. The prospect of further research in this area is improvings in the modern combinations of enterprise management methods in order to ensure its sustainable development, security and

loyalty to the business environment changes.

Keywords: Management Methods, Enterprise Personnel, Labor Collective, Socio-psychological Methods, Socio-psychological Climate, Conflict Management, Profitability Growth.

JEL Classification: D74; M12; M14; M21.

Вступ. Динамічні зміни на ринку вимагають від підприємства демонструвати повну готовність до адаптації та оперативної реакції у вигляді управлінських рішень, націлених на підвищення його конкурентних позицій, зміцнення економічної безпеки та розкриття наявного потенціалу. Все вищевказане є можливим виключно за умови наявності високоефективного кадрового потенціалу, що є основним його ресурсом на сьогодні. Тому в сучасних умовах господарювання традиційні методи управління персоналом мають доповнюватись та підсилюватись новими підходами, які виокремлюють цінність персоналу підприємства, стимулюють його гнучкість, творчість, розвиток, швидкість прийняття рішень. До таких методів в сучасному діловому світі відносяться соціально-психологічний набір методичних інструментів. Застосування на практиці теоретичного базису напрацьовань в даній сфері вимагає індивідуального підходу та обґрунтування доцільності використання конкретних способів та прийомів соціально-психологічного управління.

Метою даної статті є проведення аналізу сучасних соціально-психологічних методів управління та обґрунтування потреби їх інтеграції в сучасну систему кадрового менеджменту підприємства. В рамках дослідження були визначені наступні завдання: сформулювати сучасний підхід до понятійного апарату соціально-психологічних методів управління на підприємстві, їх мету, об'єктовість; навести адекватну класифікаційну характеристику способам, інструментам та прийомам соціально-психологічних методів; дослідити ймовірнісний вплив від їх апробації в практиках управління на підприємствах. Об'єктом дослідження є система соціально-психологічних методів управління підприємством в умовах динамічної трансформації орієнтирів кадрового менеджменту. Предметом дослідження є тіснота системного взаємозв'язку соціально-психологічного інструментарію управління підприємством з ефективним його розвитком.

Огляд літератури. Значний внесок у розвиток теорії управління персоналом у напрямку визначення понятійно-категорійного базису методології соціально-психологічної взаємодії з персоналом зробили зарубіжні вчені Е. Мейо, І. Ансофф, Ф. Беккер, П. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Ф. Хедоурі, С. Оддонел, Т. Пітерс тощо. Засновником новітньої історії соціально-психологічного кадрового менеджменту є Е. Мейо (1928 р., США), який на основі Хоторнського ефекту (Hawthorne

effect) вивів залежність між умовами праці, людськими взаємовідносинами та продуктивністю. Е. Мейо пропонував менеджерам концентруватись на соціально-психологічній стороні трудової діяльності колективу, аргументуючи необхідністю вирішувати суспільні протиріччя між працівниками задля забезпечення соціальної стабільності та ефективної роботи підприємства (Нечепуренко, 2012). Практика сучасного вивчення соціально-психологічних методів управління іноземними науковцями досить варіативна та широка. Так, наприклад, Р. Стівенсон та його послідовники М. Джозеф, Дж. Макмулен пропонують розглядати такі відносини менеджменту через призму рандомізованих експериментів в кадровому управлінні підприємництвом (Stevenson, Josefy, McMullen, & Shepherd, 2020). Р. Біес, А. Барклі, К. Акуїно пропонують кадрові відносини будувати на підставі системи «прощення», що спонукає персонал підприємства до креативності, набуття досвіду та навчання на власних помилках з метою їх подальшого уникнення (Bies, Barclay, Tripp, & Aquino, 2017). С.-Х. Лін, Б. Скот та Ф. Мата зводять модель соціально-психологічних відносин до типології лідера на підприємстві та визначають фактори його управлінської поведінки за його організаційними здібностями та мотиваційними механізмами впливу на колектив (Lin, Scott, & Matta, 2018).

Питання застосування соціально-психологічних методів управління підприємством широко актуалізуються у працях вітчизняних науковців, які більш повно розкривають суть соціально-психологічних методів управління для реалій вітчизняного бізнесу. Так, наприклад, В. Петюх визначає їх через сукупність специфічних прийомів впливу на особистісні взаємовідносини у трудовому колективі та на систему національних соціальних процесів, які функціонують між працівниками (Петюх, 2014). О. Шубалий трактує соціально-психологічну методологію управління, як набір прийомів та засобів соціального та психологічного впливу на трудовий колектив в цілому та на окремі особистості з метою зростання їх трудової та креативної активності в умовах національного бізнес-середовища (Шубалий, 2018). У свою чергу Л. Залюбінська доповнює базу визначень розумінням суті соціально-психологічних методів через процесність, а саме як сукупність специфічних способів впливу на особистісні відносини та взаємозв'язки працівників у трудовому колективі організації, а також на соціальні процеси в них (Залюбінська, 2016). О. Дяків застосовує

призму психології управління, як галузі психологічної науки, яка досліджує психологічні закономірності управлінської діяльності та визначає місце людського та соціально-психологічного чинників в управлінні (Дяків, 2018). Результатом застосування соціально-психологічних методів управління в такому випадку є оптимальний розподіл професійних та соціальних ролей у трудовому колективі задля забезпечення високих результатів діяльності підприємства.

А. Церковна та В. Харламова трактують сучасні соціально-психологічні методи управління, як способи здійснення управлінських дій на персонал підприємства, які засновані на традиційних закономірностях соціологічної та психологічної наук та спрямовані як на окрему групу працівників, так і цілеспрямовано на визначених співробітників (Церковна & Харламова, 2019).

Разом з тим, аналізуючи наявну базу наукових доробок у напрямі кадрового менеджменту та методів управління підприємством, варто відмітити недостатнє висвітлення місця соціально-психологічних методів управління, тісноти взаємозв'язку між їх використанням та розвитком вітчизняного підприємства. Все вищевказане обумовило актуальність подальшого дослідження, а також дозволило сформулювати мету дослідження.

Методологія дослідження. Під час дослідження та розкриття основного матеріалу було використано загальнонаукові методи: групування (здійснено групування базових понять та етимології розуміння соціально-психологічних методів управління підприємством), індуктивного аналізу (застосовувався під час визначення критеріальних характеристик інструментів соціально-психологічної методології взаємовідносин в колективі), графічного узагальнення (сформована системна модель взаємозв'язків базових понять соціально-психологічної методології управління; класифікаційна модель видів соціально-психологічного впливу), порівняння (проведена порівняльна характеристика вітчизняної та закордонної практики сучасної централізації бази соціально-психологічного менеджменту). Додатково використана методологія формалізації під час адаптації сучасного трактування соціально-психологічних методів в кадровому менеджменті та синтезу під час об'єднання в єдине ціле різносторонніх елементів системи сучасного управління персоналом підприємства та практик впливу на нього. У ході дослідження мультиплікативного впливу соціально-психологічних методів управління на економічний розвиток підприємства використано системний підхід, за яким було підтверджено залежність кожного елемента кадрового управління від його місця

і функцій у бізнес-системі підприємства, механізму взаємодії системи кадрового управління соціально-психологічними методами з динамікою середовища.

Основні результати. Результативність та ефективність роботи підприємства напряму залежить від якості політики управління ресурсами. На сьогодні на перший план виходить цінність людських ресурсів підприємства, їх компетентність, професійна майстерність. Через це вектор управлінських рішень переміщується у бік раціонального кадрового менеджменту, що дозволяє максимально ефективно розкрити трудовий потенціал підприємства задля отримання високопродуктивних результатів праці.

Різноманітність змісту і спрямованості методів управління продукує їх розподіл на три групи: адміністративну (організаційно-розпорядчу), економічну та соціально-психологічну. Задоволення соціальних потреб і сприятливі відносини всередині трудового колективу відіграють не менш важливу мотиваційну функцію, ніж гідна фінансова винагорода. І, якщо перші дві групи методів управління характеризуються «авторитарно-цільовим» напрямком та вбачають у трудовому потенціалі підприємства виключно людський капітал, тоді як соціально-психологічні методи управління орієнтовані на людську цінність. Останнє дозволяє менеджерам при використанні набору соціально-психологічних методів накопичувати позитивні різносторонні мультиплікативні ефекти підприємства. Мистецтво управління трудовим колективом із сприятливим соціально-психологічним кліматом є основною компетенцією ефективного керівника та базою для процвітання компанії. При цьому уміле поєднання набору методів стимулювання трудового колективу задля оптимального розподілу функції у виробничому процесі є запорукою швидкого та успішного досягнення бажаних результатів керівництва підприємства, а саме – його динамічної прибутковості.

Предметну суть соціально-психологічних методів управління досліджувало багато науковців-економістів.

Таким чином, можна узагальнити вищевказані поняття та визначити соціально-психологічні методи управління персоналом на сучасному рівні, як непрямий спосіб реалізації управлінських дій на персонал підприємства (як на рівні індивіда або окремого працівника, так і на рівні окремого колективу) з використанням базових закономірностей та прийомів соціологічної та психологічної науки, з метою підвищення людської цінності, трудових якостей персоналу, а відповідно – забезпечення кадрової безпеки підприємства.

Відповідно, можна констатувати, що теоретичним ядром соціально-психологічних методів управління підприємством є соціальна психологія та психологія особистості, як наукових напрямків з вивчення законів психофізичної діяльності окремого індивіда, окремих груп або колективу. З цього формулюється наступна мета соціально-психологічної методології на підприємстві – вивчення та апробація в трудовому колективі законів психічної

діяльності людини для оптимізації психологічних явищ і процесів в інтересах підприємства та окремого працівника. Соціальні та психологічні методи є взаємопов'язаними, доповнюють один одного, демонструючи тісні зв'язки, та взаємозумовляють один одного (McLachlan & Chan, 2015). Послідовність зв'язків можна зобразити наступним чином (рис. 1).

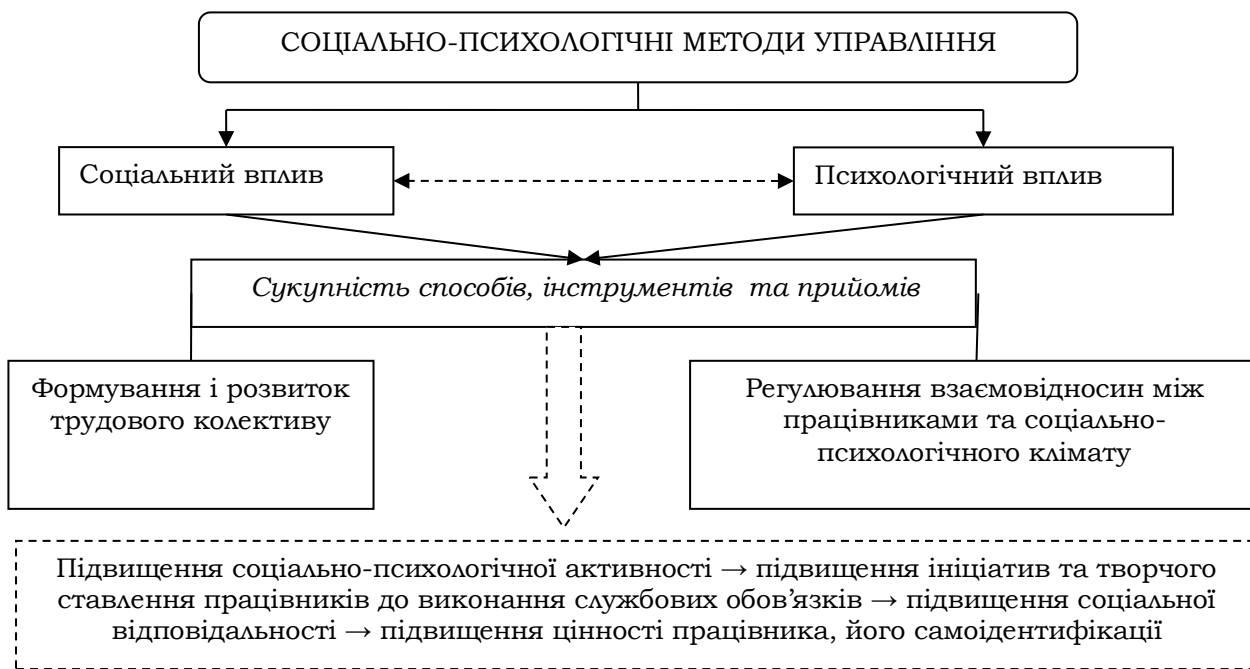


Рис. 1. Взаємозв'язок соціально-психологічних методів управління підприємством

Fig. 1 The relationship of enterprise management socio-psychological methods

Джерело: побудовано автором за (Мельник & Разговорова, 2019)

Разом з тим, предметність та об'єктовість методів визначає їх різницю: соціальні методи управління визначають вплив на відносини в колективах і між колективом, тоді як психологічні методи сконцентровані на управлінні поведінкою індивіда та міжособовими стосунками у трудовому колективі.

Відповідно об'єкт соціальних методів управління підприємством – це група працівників і трудовий колектив в цілому, а мета управління зводиться до забезпечення у трудовому колективі оптимальної згуртованості працівників над вирішенням виробничих завдань за рахунок забезпечення спільних інтересів, соціальної справедливості, соціально-колективної відповідальності за результати праці, заохочення ініціатив тощо. Формування і розвиток трудових колективів, управління свідомістю та поведінкою працівників підприємства здійснюється соціальними методами через фактори їх діяльності. До таких факторів І. О. Мельник та А. А. Разговорова відносять потреби, інтереси, цілі, ідеали, мотиви тощо (Мельник & Разговорова, 2019). Одним із інструментів управління в такому

випадку може стати механізм розподілу соціальних та професійних ролей у структурі колективних відносин.

Об'єктом психологічних методів управління є психологічний стан працівника та рівень його взаємодії у колективі під час вирішення робочих завдань. Набір психологічних методів охоплює такі основні групи: методи формування і розвитку трудового колективу, методи гуманізації стосунків, психологічного спонукання та мотивацій, методи професійного відбору і навчання. Р. Скриньковський, О. Шпак доповнюють список методами переконання, навіювання та зараження («несвідомої передачі психологічного стану») (Скриньковський & Шпак, 2018). Психологічні методи управління переслідують мету створення первинних трудових колективів відповідно до індивідуальних здібностей, нахилів, інтересів працівників, дотримання і психологічної сумісності, а також формування шляхів регуляції міжособових відносин, впливаючи на індивідуальну психологію окремих працівників. Тому для більшості управлінців знання аспектів психології поведінки, особливостей

характеру, темпераменту мають бути в пріоритеті.

Таким чином, визначаємо, що основні завдання соціологічних методів концентруються на визначенні місця і призначення співробітників у колективі, виявленні і підтримці лідерів, забезпеченні зв'язку мотивації людей з кінцевими результатами роботи, забезпеченні ефективних комунікацій та вирішенні конфліктів в колективі. Щодо психологічних методів управління персоналом, то до їх основного завдання відносимо сферу розвитку внутрішнього потенціалу людини на

вирішення завдань організації шляхом звернення до внутрішнього світу людини (його характеру, поведінки, інтелекту і т. д.).

А. В. Церковна та В. В. Харламова пропонують розрізнити соціально-психологічні методи управління відповідно за масштабним виміром та способом впливу на колектив (Церковна & Харламова, 2019). Сформуємо власну класифікаційну модель соціально-психологічних методів на базі вищезазначеного розподілу, розширивши його (рис. 2).



Рис. 2 Класифікаційна характеристика соціально-психологічних методів управління підприємством

Fig. 2. Classification characteristics of enterprise management socio-psychological methods
Джерело: побудовано автором на основі (Церковна & Харламова, 2019)

Важливість соціально-психологічних методів для підприємства обумовлена:

- необхідністю таких методів управління, які засновані на обліку інтересів колективу та не пригнічують працівників як особистість, викликають зростання творчої активності персоналу;
- розвитком демократичних засад в управлінні;
- тим, що в деяких організаціях значна

частина колективів є не тільки найманими працівниками, але одночасно і акціонерами організації, що призводить до необхідності наповнення адміністративних і економічних методів методами соціально-психологічного впливу.

На підприємствах можуть мати місце проблеми, пов'язані з фінансами, збутом, постачанням, технологією тощо. В більшості ви-

падків базовою причиною є нездатність керівництва підприємства забезпечити ефективну реалізацію соціально-психологічних методів управління. Варто зауважити, що процес управління потребує більшої уваги до соціальних резервів підвищення ефективності діяльності колективів.

Від того наскільки правильно здійснено вибір конкретних соціально-психологічних методів управління і наскільки вони відповідають один одному, залежать результати діяльності колективу і суспільства в досягненні своїх цілей в соціальній сфері, в процесі виховання людини нової суспільної формації, в рішенні нових завдань, поставлених сучасною ситуацією (Донцов, 2016).

Практика показує: чим міцніші і багатогато змістовніші зв'язки між членами колективу, тим більше колектив проявляє турботи, тим успішніше він вирішує свої завдання, бо кожен трудівник глибше розуміє свою дійсну соціальну цінність, свою роль і місце в колективі. Чим яскравіше в колективі проявляються індивідуальні особливості кожного члена, тим багатшим і повніше життя колективу, міцніше відносини колективізму, товариства і взаємодопомоги.

Отже, без вирішення соціальних питань не можна домогтися ефективного розвитку виробництва, поліпшення ставлення до праці, а без зростання продуктивності праці, без створення певних матеріальних передумов можна забезпечити вирішення завдань соціального розвитку колективів.

Досвід вітчизняних виробничо-торгівельних компаній показує, що стиль управління підприємством визначається впливом зовнішніх факторів – кон'юнктури ринку та економіки в цілому. Якщо період з 2000 по 2008 роки характеризувався бурхливим зростанням підприємницької активності, і питання стилю, методів управління, організаційної структури в цей час на порядку не виносилися, а структура залишалась традиційно-ієрархічною, то кризові явища у 2008 році та 2013-2014 років спонукали до переосмислення методів управління, кадрових цінностей та типів організаційних структур. У комбінаційних поєднаннях методів управління зростає роль соціально-психологічних. За останні 20 років вітчизняні підприємства, орієнтовані на виробничо-торгівельну діяльність, трансформували моделі управління від так званої «червоної» моделі (управління по правилам, жорсткий стиль, посадові інструкції, накази) до «синьої» моделі з елементами «помаранчевої» і «зеленої», де в основі менеджменту закладено корпоративну культуру, екологізацію трудових відносин, децентралізацію та делегування повноважень, залучення працівників до участі у проектах, стратегічне орієнтування тощо (Церковна &

Харламова, 2019). Такий еволюційний розвиток кадрового та стратегічного менеджменту дозволив сформуванню вітчизняному бізнесу перспективну базу для апробації широкого набору соціально-психологічних методів управління, які є більш дієвими у сучасних умовах та дозволяють сформуванню стабільної та структурованої моделі реалізації трудового потенціалу підприємства.

Сучасні виклики індустрії 4.0 формують і у вітчизняній економіці нові галузеві спеціалізації з потребою у креативних та ініціативних працівниках, де «червона модель» управління не працює. Такі підприємства холакратичної структури без чітко встановленого центру управління (особливо у сфері ІТ-технологій) основані на самоорганізації в колективах. Іноземний досвід кадрового менеджменту показує позитивну імплементацію принципів та стилів управління підприємством на базі соціально-психологічних методів, таких як: DDD (data driven decisions), де рішення приймаються на підставі цифр, вимірних показників, а не емоцій і нездійснених в довгостроковій перспективі прогнозів, а також СЗП (система збалансованих показників), які декомпозовані за підрозділами підприємства. Наприклад, для виробництва є показники по продуктивності і браку, і досягнення цих операційних показників – це внесок підрозділу в загальну справу. Не впливаючи безпосередньо на чистий прибуток, вони допомагають досягти спільної мети (Михайленко, 2019).

В умовах розвитку індустрії 4.0 новітні технології кадрового менеджменту констатують появу у діловому просторі нових форм прояву соціально-психологічних методів управління. Серед них варто виокремити онтопсихологічні методи, методи коучінгу, нейролінгвістичного програмування (Никифорак, Мельник, & Белінська, 2019), які характеризуються підвищеною дієвістю, гнучкістю, оперативністю, націленістю на підвищення іміджу підприємства та його конкурентоспроможності.

Виважене управління підприємством притримується методики соціально-психологічної поетапної роботи з персоналом:

1) при формуванні підрозділів та відділів на підприємстві до уваги приймаються не лише однорідність виробничої функціональної навантаженості, але й потенційна психологічна сумісність (Балабанова, 2011);

2) реалізується політика позитивного та комфортного соціально-психологічного клімату всередині колективу (формується відповідні умови, проводиться моніторинг його стану, застосовуються у разі необхідності коригувальні заходи для його покращення) (Лепейко, 2017);

3) надається допомога при виникненні

конфліктних ситуації, проводиться профілактика їх виникнення в колективі;

4) пропагується модель професійного просування через мотивацію до підвищення кваліфікаційних знань працівників, їх інтелекту, умінь, навичок (Хміль, 2016) тощо.

Грамотний керівник, використовуючи різні методи, які допомагають персоналу виконувати свої функції, домагається налагодженої, чіткої, успішної роботи кожної групи підлеглих і своєї фірми в цілому (Крушельницька, 2015). Комбінаторна здатність успішного керівника у сфері визначення оптимального набору соціально-психологічних методів зводиться до ефективної оцінки соціально-психологічного стану колективу, клімату в ньому. Сприятливий психологічний клімат в колективі має великий вплив на ефективність діяльності організації, оскільки спільність колективу зумовлює і спільність її психологічних характеристик. Формування сприятливого психологічного клімату сприяє формуванню почуття задоволеності членів колективу, колективні зусилля приводять до більш якісного вирішення проблем і зростання продуктивності праці. Створення сприятливого психологічного клімату в колективі є необхідною складовою ринкової економіки. Досягнення згуртованості колективу навколо цілей організації – дуже складне завдання керівника. Труднощі пов'язані насамперед з тим, що двох однакових людей в організації не буває, немає методики неупередженої оцінки людських якостей, які мають вирішальне значення для налагоджування стосунків. Доцільно підкреслити, що практично неможливо заздалегідь визначити, чи буде колектив згуртованим, чи ні. Формування сприятливого психологічного клімату характеризується тим, що у взаємовідносинах працівників переважає почуття симпатії та відповідальності, за несприятливого психологічного клімату виникають напружені відносини між членами колективу, конфліктні ситуації, зростання плинності кадрів, зниження мотивації до праці, зменшення продуктивності праці (Дяків, 2018). Саме позитивний психологічний клімат колективу є одним із найважливіших чинників та резервів зростання продуктивності праці в організації.

До основних чинників, які впливають на формування сприятливого психологічного клімату в організації, можна віднести: довіру і високу вимогливість членів групи одне до одного; вільне висловлювання власної думки під час обговорення питань, які стосуються всього колективу; імідж керівника, його стиль керування, манера поведінки, достатню інформованість членів колективу про його завдання і стан справ під час їх виконання; об'єктивну оцінку досягнень працівників ке-

рівником; задоволення від належності до колективу; високий ступінь емоційного входження і взаємодопомоги в ситуаціях, які викликають стан фрустрації у когось із членів колективу; прийняття на себе відповідальності за стан справ у групі за кожного із її членів (Балановська, 2019). Сьогодні окремі вітчизняні та іноземні дослідники сходяться на думці, що найбільш продуктивними вважаються ті колективи, які побудовані на принципі взаємодопомоги. І це свідчить про те, що для формування ефективної діяльності колективу необхідний сприятливий психологічний клімат (Дяків, 2018).

Формування позитивного та комфортного соціально-психологічного клімату в трудовому колективі сприяє профілактика конфліктів. Розрізняють об'єктивні та суб'єктивні причини конфліктів. Перші поєднують умови у вигляді об'єктивних похибок, слабкостей, помилок в організації праці; саме вони зіштовхують людей, роблять конфронтацію між індивідами та групами неминучою. Об'єктивні причини конфліктів припускають дві ситуації: певний принцип організації або має бути відмінений узагалі з метою вирішення трудового конфлікту, або просто вдосконалений у деталях, способах реалізації тощо. Тобто причинами конфліктів тут виступають організаційно-трудова суперечності в трудовому колективі й «неантагоністичні» організаційно-трудова суперечності (як причини конфліктів). Трудовий конфлікт може ґрунтуватися також на суб'єктивних причинах, зумовлених особливостями і станами індивідів та груп. Більше того, індивіди і групи іноді привносять у свої організаційно-трудова відносини зовнішні конфліктні настрої, що виникають за межами роботи.

Конфлікти суперечності в організації праці можуть призвести до глибоких особистісних антипатій, а особистісні антипатії – до викривлення організаційно-трудова відносин, ускладнення їх (Виноградський, 2016). Наприклад, трудові конфлікти виникають через те, що окремі працівники чи цілі трудові групи недостатньо адаптувалися до нових принципів організації праці, недостатньо точно зрозуміли їхній зміст тощо. Спричини конфлікти можуть також і інші провокаційні чинники.

В результаті конфлікти здатні не лише створити розлад у колективі, а й спричинити сповільнення темпів росту підприємства, спричинити збитки (брак виробництва, невиконання або несвоєчасне виконання поставлених завдань), підвищується ризик втрати економічної безпеки, сповільнюється введення інновацій та раціональних управлінських рішень на виробництві тощо. В такому випадку використання соціально-психологіч-

них методів управління підприємством дозволить попередити конфліктні ситуації, забезпечити функціональну згуртованість колективу. Останнє є локомотивом комфортного соціально-психологічного клімату та визначає єдність поведінки працівників, що заснована на спільності інтересів, ціннісних орієнтацій, норм, цілей і дій щодо їх досягнення задля добробуту підприємства.

Оцінка соціально-психологічного клімату на підприємстві може бути здійснена через соціальні дослідження, такі як: анкетування, інтерв'ювання; соціометричним методом; методом спостереження; співбесіди тощо (Щербак, 2015). Для діагностики психологічної атмосфери використовують психологічні методи управління: психологічне планування; методи комплектування малих груп; методи гуманізації праці; методи професійного відбору та навчання. Основними джерелами інформації про соціально-психологічні явища в організації є: характеристики реальної поведінки, діяльності особистості й групи (вербальна і невербальна поведінка, вчинки і дії та ін.); особливості індивідуальної та групової свідомості (соціальні установки, ціннісні орієнтації, соціальні уявлення, очікування, переконання тощо); ситуації соціальної взаємодії; характеристики продуктів матеріальної і духовної діяльності особистості, групи та ін.

Варто зазначити, що соціально-психологічні методи часто практично не вимагають матеріальних витрат, проте результати соціально-психологічного впливу вкрай важко спрогнозувати через їх мультиплікативний ефект та ефект варіаційного часового проміжку (Трофімов & Матвієнко, 2019). Але однозначно можна визначити прямий вплив їх застосування у кадровому менеджменті підприємства на розвиток підприємства, зокрема вони дозволяють коригувати:

- рівень продуктивності праці;
- рівень вмотивованості персоналу;
- економічну та кадрову безпеку підприємства;
- конкурентоспроможність підприємства, його конкурентні переваги за трудовим потенціалом; імідж підприємства;
- рівень сприйняття нововведень, ІТ-рішень, якість їх реалізації на підприємстві;
- рівень браку на виробництві;
- рівень корпоративної відповідальності та якість ділових відносин з партнерами підприємства, рівень його ділової активності;
- якість кадрового потенціалу підприємства тощо.

Векторальна зміна підходів до управління та концентрація на цінності персоналу створює попит на нові базисні якості в працівниках, а саме: компетентність, комунікабельність, ініціативність, організаторські здібності, лояльність,

гнучкість, практичність розуму, працездатність, наполегливість, самовладання, самокритичність та інші моральні якості. Кадровий потенціал з такими амбітними запитами потребує управління не на базі традиційних методів, а на базі конструктивних механізмів соціально-психологічних методів, що відповідно підвищує роль таких методів управління. При цьому розуміння і використання методів соціально-психологічного впливу є необхідною на всіх рівнях та етапах управління. Це сприятиме формуванню висококваліфікованої ефективної команди, кожен член якої реалізовуватиме свій потенціал на найвищому рівні, в результаті чого підвищуватиметься результативність діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє сформулювати такі загальноючі висновки. Соціально-психологічні методи управління є на сьогодні невід'ємною складовою успішного кадрового менеджменту. Вони включають формування колективів, груп; соціальне планування; соціальний аналіз в колективі; задоволення культурних і духовних потреб; встановлення соціальних норм поведінки; створення творчої атмосфери; участь працівників в управлінні; розвиток у співробітників ініціативи і відповідальності; соціальну і моральну мотивацію і стимулювання; створення сприятливого соціально-психологічного клімату; психологічний вплив на працівників; встановлення моральних санкцій і заохочень тощо. В роботі запропоновано модель дуального взаємозв'язку соціальних та психологічних методів управління, наведено їх класифікацію.

Сучасні реалії вимагають трансформації базових цінностей менеджменту персоналу, визначають соціально-психологічний орієнтир на людську цінність, що підвищує актуальність соціально-психологічних методів управління. Їх імплементація в управління підприємством становить рушійну силу подальшого успішного розвитку підприємства в усіх сферах: виробничій, економічній, фінансовій, кадровій, інноваційно-інвестиційній тощо. Конкурентна кадрова складова підприємства в індустрії 4.0 набуває нових якостей: компетентності, комунікабельності, ініціативності, організаторських здібностей, лояльності, гнучкості, практичності розуму, працездатності тощо. Тоді як управління цими якостями вимагає застосування виключно соціально-психологічних методів.

Особистий внесок співавторів у розкриття питання аналізу сучасних соціально-психологічних методів управління зводиться до формування унікальної класифікаційної моделі інструментів кадрового менеджменту соціально-психологічного напрямку, які є актуальними, відповідають вимогам сучасного

інформаційного суспільства та динаміці вітчизняних бізнес-процесів. Запропоновано шляхи формування та подальшого управління ефективної команди працівників, мотивація яких не обмежується колом матеріальних стимулів, що на сьогодні в умовах фінансових диспропорцій є вкрай важливим.

У свою чергу динамічний розвиток зовнішнього середовища вимагає від бізнесу формування удосконалених комбінацій сучасних методів управління підприємством з метою забезпечення його стійкого розвитку, безпеки та лояльності. Зазначене поле формує перспективи подальших досліджень.

Література

1. Нечепуренко А. І. Роль соціально-психологічних методів у розвитку менеджменту. *Економіка управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики*. 2012. № 1(17). С. 68.
2. Stevenson R., Josefy M., McMullen J. S., Shepherd D. Organizational and management theorizing using experiment-based entrepreneurship research: Covered terrain and new frontiers *Academy of Management Annals*. 2020. Vol. 14(2). DOI: <https://doi.org/10.5465/annals.2018.0152>.
3. Bies R. J., Barclay L. J., Tripp Th. M., Aquino K. A Systems Perspective on Forgiveness in Organizations. *Academy of Management Annals*. 2017. № 10(1). DOI: <https://doi.org/10.5465/19416520.2016.1120956>.
4. Lin S.-H., Scott B. A., Matta F. K. The Dark Side of Transformational Leader Behaviors for Leaders Themselves: A Conservation of Resources Perspective. *Academy of Management Journal*. 2018. Vol. 62(5). DOI: <https://doi.org/10.5465/amj.2016.1255>.
5. Петюх В. М. Управління персоналом : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. К. : КНЕУ, 2014. 330 с.
6. Управління персоналом : підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Шубалого ; Луц. нац. техн. ун-т. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2018. 403 с.
7. Залюбінська Л. М., Скорик М. А. Управління персоналом : підруч. для студентів ВНЗ. Одеса: ОНУ, 2016. Ч. 2. 2017. 558 с.
8. Дяків О. П., Островерхов В. М. Управління персоналом : навчально-методичний посібник (видання друге, переробл. і доповнено). Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 288 с.
9. Церковна А. В., Харламова В. В. Використання соціально-психологічних методів управління персоналом. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2019. Том 16. Вип. 3 (37). <http://rinek.onu.edu.ua/article/download/123720/118326> (дата звернення: 16.11.2020).
10. McLachlan S., Chan D. *Social psychological theories and models*. 2015. URL: https://www.researchgate.net/publication/258029005_Social_psychological_theories_and_models/link/5521eaa90cf29dcabb0d2f88/download (дата звернення 16.11.2020).
11. Мельник І. О., Разговорова А. А. Застосування соціально-психологічних методів управління колективом. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*. 2019. №18. С. 99–105. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V18\(2019\)-16](https://doi.org/10.31521/modecon.V18(2019)-16).
12. Скриньковський Р., Шпак О., Леськів С. Діагностика стану соціально-психологічного клімату на підприємстві. *Траекторія науки*. 2018. Вип. 4(2). С. 1024. DOI: <https://doi.org/10.22178/pos.31-3>.
13. Донцов А. І. Психологія колективу: методологічні проблеми дослідження. К., 2016. С. 43–46.
14. Михайленко Д. Г. Розвиток соціально-психологічних методів управління персоналом : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04. Харків, 2019. 21 с.
15. Никифорак В. А., Мельник О. І., Белінська Ю. О. Коучінг як інструмент управління персоналом. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.4.56>.
16. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом : підручник. К. : Центр учбової літератури, 2011. 468 с.
17. Лепейко Т. І., Миронова О. М. Управління персоналом в умовах невизначеності (поведінковий підхід) : монографія. Х. : ХНЕУ, 2017. 234 с.
18. Хміль Ф. І. Управління персоналом : підручник. К. : Академвидав, 2016. 487 с.
19. Крушельницька О. В., Мельничук Д. П. Управління персоналом : навч. посібн. К. : Кондор, 2015. 304 с.
20. Балановська Т. І. Соціально-психологічні аспекти забезпечення розвитку людських ресурсів. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки*. 2011. Вип. 2, Т. 3. С. 222–228. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/222.pdf> (дата звернення: 01.10.2020).
21. Виноградський М. Д., Виноградська А. М. Управління персоналом : навч. посібн. К. : ЦУЛ, 2016. 500 с.
22. Щербак В. Г. Управління персоналом підприємства. Х. : ХНЕУ, 2015. 218 с.
23. Trofimov A., Matviienko L., Emishyants O., Tretiakova Yu., Zelenin V., Andrushchenko T., Kotsiuba H. Socio-Psychological Factors Of Corporate Loyalty. *International journal of scientific & technology research*. 2019. № 8(11). P. 3439–3442. URL: <http://www.ijstr.org/final-print/nov2019/Socio-psychological-Factors-Of-Corporate-Loyalty.pdf> (дата звернення: 16.11.2020).

References

1. Nechepurenko, A. I. (2012). The role of socio-psychological methods in the management development. *Economics of machine-building enterprises management: problems of theory and practice*, 17, 68-78. (in Ukrainian)
2. Stevenson, R., Josefy, M., McMullen, J. S., & Shepherd, D. (2020). Organizational and management theorizing using experiment-based entrepreneurship research: Covered terrain and new frontiers. *Academy of Management Annals*, 14(2). doi: <https://doi.org/10.5465/annals.2018.0152>.
3. Bies, R. J., Barclay, L. J., Tripp, Th. M., & Aquino, K. (2017). A Systems Perspective on Forgiveness in Organizations. *Academy of Management Annals*, 10(1). doi: <https://doi.org/10.5465/19416520.2016.1120956>.
4. Lin, J., Scott, B. A., & Matta, F. K. (2018). The Dark Side of Transformational Leader Behaviors for Leaders Themselves: A Conservation of Resources Perspective. *Academy of Management Journal*, 62(5). doi: <https://doi.org/10.5465/amj.2016.1255>.
5. Petyukh, V. M. (2014). *Personnel management: teaching method. for independent manual study*. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)
6. Shubaliy, O. M. (2018). *Personnel management: a textbook*. Lutsk: Lutsk NTU. (in Ukrainian)
7. Zalyubinskaya, L. M. (2016). *Personnel management: textbook. for university students*. Odessa: ONU. (in Ukrainian)
8. Dyakiv, O. P., & Ostroverkhov, V. M. (2018). *Personnel management: a textbook (2d ed.)*. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)
9. Tserkovna, A. V., & Kharlamova, V. V. (2019). The use of socio-psychological methods in personnel management. *Market economy: modern theory and practice of management*, 3(37). Retrieved from <http://rinek.onu.edu.ua/article/download/123720/118326>. (in Ukrainian)
10. McLachlan, S., & Chan, D., (2015). *Social psychological theories and models*. Retrieved from URL: https://www.researchgate.net/publication/258029005_Social_psychological_theories_and_models/link/5521ea90cf29dcabb0d2f88/download.
11. Melnyk, I. O., & Razgovorova, A. A. (2019). Application of socio-psychological methods of team management. *Modern Economics*, 18, 99-105. doi: [https://doi.org/10.31521/modecon.V18\(2019\)-16](https://doi.org/10.31521/modecon.V18(2019)-16). (in Ukrainian)
12. Skrynkovsky, R., Shpak, O., & Leskiv, S. (2018). Diagnosis of the socio-psychological climate at the enterprise. *The trajectory of science*, 2, 1024. doi: <https://doi.org/10.22178/pos.31-3>. (in Ukrainian)
13. Dontsov, A. I. (2016). *Team Psychology: research methodological problems*. Kiev. Pp. 43-46. (in Ukrainian)
14. Mihailenko, D. G. (2019). *Development of socio-psychological methods of personnel management*. (Abstract of the Candidate's Dissertation). Kharkiv. (in Ukrainian)
15. Nikiforak, V. A., Melnik, O. I., & Belinskaya, Y. O. (2019). Coaching as a personnel management tool. *Efficient economy*, 4. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.4.56>. (in Ukrainian)
16. Balabanova, L. V. (2011). *Personnel management: textbook*. Kiev: The center of science literature. (in Ukrainian)
17. Lepeyko, T. I. (2017). *Personnel management in uncertainty conditions (behavioral approach): monograph*. Kharkiv: KhNEU. (in Ukrainian)
18. Khmil, F. I. (2016). *Personnel management: a textbook*. Kiev: Akademydav. (in Ukrainian)
19. Krushelnytska, O. V. (2015). *Personnel management: tutorial*. Kiev: Kondor. (in Ukrainian)
20. Balanovskaya, T. I. (2011). Socio-psychological aspects of human resources development. Scientific works of Poltava State Agrarian Academy. Economic sciences, 2(3), 222-228. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/222.pdf>. (in Ukrainian)
21. Vinogradsky, M. D. (2016). *Personnel management: tutorial*. Kiev: CUL. (in Ukrainian)
22. Shcherbak, V. G. (2015). *Personnel management: textbook*. Kharkiv: KrNEU. (in Ukrainian)
23. Trofimov, A., Matviienko, L., Emishyants, O., Tretiakova, Yu., Zelenin, V., Andrushchenko, T., & Kotsiuba, H. (2019). Socio-Psychological Factors Of Corporate Loyalty. *International journal of scientific & technology research*, 8(11), 3439-3442. Retrieved from <http://www.ijstr.org/final-print/nov2019/Socio-psychological-Factors-Of-Corporate-Loyalty.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 25.11.2020 р.
Стаття прийнята 21.12.2020 р.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Випуск 60

Журнал

Українською, англійською та російською мовами

Відповідальний за випуск Пуртов В.Ф.

В авторській редакції

Підписано до друку 30.12.2020. Формат 60x84/8. Папір офсетний. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 17,0. Обл.-вид. арк. 21,2. Наклад 100 пр. Замовлення № 64/2020.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32