

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

ISSN 2306-6814



9 772306 681405

Науково-практичний журнал

№19-20 жовтень 2022

Головний редактор:

Ємельянов В.М.,
доктор наук з державного управління,
професор, заслужений діяч науки
і техніки України

Заступники головного редактора:

Антонова Л.В.,
кандидат економічних наук, доктор наук
з державного управління, професор
Нора Г.А.,
доктор економічних наук, професор

Відповідальні секретарі:

Штиршов О.М., кандидат наук з
державного управління, доцент
Тимофеев С.П., кандидат наук з
державного управління, доцент
Кучеренко Г.Б.

Члени редакційної колегії:

Abbas Mardani, Ph.D. in Philosophy Management
(USA)
Бартош Гордецки, доктор політичних наук, профе-
сор факультету журналістики й політичних наук
Університету імені Адама Міцкевича (м. Познань,
Польща)
Беглиця В. П., кандидат економічних наук, доктор
наук з державного управління, професор
Гармідер А. Д., доктор економічних наук, доцент
Гнат'єва Т. М., кандидат економічних наук,
доцент
Гришова І. Ю., доктор економічних наук
Дацій О. І., доктор економічних наук
Денисенко М. П., доктор економічних наук,
професор
Козловський С. В., доктор економічних наук,
професор
Кравчук А. О., кандидат економічних наук, доцент
Кушнір С. О., кандидат економічних наук,
професор
Лазарева О. В., доктор економічних наук,
професор
Ніколюк О. В., доктор економічних наук,
професор
Плеханов Д. О., кандидат економічних
наук, доктор наук з державного
управління, професор
Резнікова Н. В., доктор економічних наук,
професор
Сазонець І. А., доктор економічних наук,
професор
Сазонець О. М., доктор економічних наук, професор
Сорока С. В., доктор наук з державного управління,
професор
Стоян О. Ю., кандидат економічних наук,
доктор наук з державного управління, доцент
Тарасова Т. О., доктор економічних наук,
професор
Чвортко Л. А., кандидат економічних наук, доцент
Яременко Л. М., к. е. н., доцент, доцент кафедри
фінансів, обліку і оподаткування
Ярошевська О. В., доктор економічних наук,
професор

ІНВЕСТИЦІЇ:

ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 19—20 жовтень 2022 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.
Виходить 2 рази на місяць

Журнал включено до переліку наукових фахових
видань України з питань

ЕКОНОМІКИ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Категорія «Б»

(Наказ Міністерства освіти і науки України від
02.07.2020 № 886)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 281, 292

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

— Index Copernicus (IC);
— SIS;
— Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 23727-13567ПП від 17.12.2018 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 458-10-73
(050) 382-06-63

E-mail: economy_2008@ukr.net
www.nayka.com.ua
www.investplan.com.ua

Засновники:

*Чорноморський національний університет
імені Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"
Видавець:
ТОВ "ДКС Центр"*

Передрукування дозволяється лише за згодою
редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть
автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів
публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе
відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою 20.10.22 р.
Підписано до друку 20.10.22 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 29.5.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2010/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

© ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД, 2022

РОЗМІЩЕННЯ СТАТТІ

1. Вимоги щодо змісту наукової статті.

1.1. Високий науковий рівень статті.

1.2. Приймаються раніше не опубліковані наукові статті.

1.3. Автор несе відповідальність за оригінальність тексту статті (за плагіат відповідає автор).

1.4. Стаття повинна бути написана українською, російською або англійською мовою.

1.5. Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за точність наведених фактів, цитат, статистичних даних, власних назв, географічних назв та інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, що не підлягають відкритій публікації.

1.6. Остаточне рішення про публікацію ухвалюється Редакційною колегією, яка також залишає за собою право на додаткове рецензування, редагування і відхилення статей.

2. Вимоги щодо оформлення наукової статті.

2.1. У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (Регистр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»)

2.2. Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад. (На мові статті, українською (якщо стаття не україномовна) та англійською мовою). ORCID ID.

2.3. Назва статті (Регистр – «Как в предложениях») мовою статті, українською (якщо стаття не україномовна) та англійською мовою.

2.4. Анотація.

2.4.1. Мовою статті (обсяг не менш як 100 слів).

2.4.2. Англійською мовою (обсяг не менш як 1800 знаків без пробілів).

2.4.3. У статті не українською мовою обов'язкова анотація українською мовою (обсяг не менш як 1800 знаків без пробілів).

2.5. Ключові слова (5–8 слів) мовою статті, українською (якщо стаття не україномовна) та англійською мовою.

2.6. Текст статті.

У статті повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи:

— постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями;

— аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;

— формулювання цілей статті (постановка завдання);

— виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів;

— висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі;

— список літератури;

— список літератури (References) в романському алфавіті.

Згідно з новими правилами, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один мовою оригіналу і окремим блоком той же список літератури (References) в романському алфавіті (harvard reference system), повторюючи в ньому в тому ж порядку всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні.

Для правильного оформлення, скористайтеся рекомендаціями <http://www.economy.in.ua/d/references.doc> або замовте цю послугу в редакції (див. анкету для автора).

3. Технічні вимоги до статті.

3.1. Обсяг рукопису — 20—35 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.

3.2. Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman). Якщо стаття зроблена в редакторі Microsoft Word (версія 2007) і має розширенням .docx, обов'язково потрібно відправити додатково файли статті Perezberezeni u format .doc dla Microsoft Word (версія 97-2003) або .rtf. Назва файлу має відповідати прізвищу автора (наприклад: Іванов або Ivanov).

3.3. Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути доречною. Цифровий матеріал подається у таблиці, що має порядковий номер (наприклад, Таблиця 1.) і назву (друкується над таблицею посередині жирним шрифтом). Ілюстрації також потрібно нумерувати і вони повинні мати назви, які вказуються під кожною ілюстрацією (наприклад, Рис. 2. Переваги ефективної структуризації попиту).

3.4. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених у програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).

3.5. Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

3.6. Посилання на літературу в тексті необхідно подавати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56–59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.

3.7. У статті не повинно бути переносу слів та макросів При наборі слід вимкнути автоматичний «м'який» перенос (заборонені «примусові» переноси – за допомогою дефісу). Абзаци позначати тільки клавішею «Enter», не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша «Tab»).

4. Матеріали, які потрібно подати до редакції.

4.1. Стаття, рисунки окремими файлами (якщо потрібно (див. пункт 3.4)).

4.2. Анкета (скачати на сайті).

4.3. Рецензія на статтю* (з підписом рецензента та печаткою):

— якщо автор або один із співавторів не має наукового ступеня (статті українською, російською або англійською мовами);

— якщо в статті один автор, який не має наукового ступеня доктора наук (статті англійською мовою).

Матеріали надсилати на електронну адресу economy_2008@ukr.net

* Рецензію та витяг редакція має право запросити у автора з науковим ступенем.

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД

№ 19—20 жовтень 2022 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Васильців Т. Г., Куницька-Іляш М. В.

Ідентифікація пріоритетних галузей розвитку економіки України 5

Дугінець Г. В., Бусарєва Т. Г.

Когнітивні трансформації світового ринку знань 12

Горин В. П., Коваль С. А.

Проблеми ефективності та вектори модернізації фіскальної політики у галузі культури 17

Ібатуллин М. І., Хахула Б. В., Свиноус Н. І.

Формування вертикально-інтегрованих структур в свинарстві, в контексті інноваційного розвитку галузі та продовольчого забезпечення країни 24

Марчук Ю. М., Карчук А. І., Дзюбенко О. М., Буценко Р. А.

Інституціональна модернізація фінансово-економічного механізму лісогосподарювання: пріоритети підвищення результативності виконання виробничо-фінансових планів 31

Халатур С. М., Яценко К. В.

Структура капіталу підприємств: систематизація теоретичних підходів у контексті стабілізації національної економіки 41

Добровольська О. В., Водолазська О. А., Грицюк С. І.

Формування системи стратегічних цілей фінансової діяльності підприємства 47

Шафранова К. В., Жуков С. А., Кампов Н. С.

Технології менеджменту та маркетингу в цифровій економіці туризму 54

Бабіна О. В., Морщенок Т. С., Круглов К. О., Гоффе М. В.

Щодо оцінювання роботи служби управління персоналом компанії 59

Третяк Н. А.

Поняття та сутність капіталізації землекористування в Україні 66

Китайчук Т. Г., Копчикова І. В.

Особливості нарахування амортизації основних засобів в умовах воєнного стану 73

Михальчинець Г. Т.

Особливості ресурсного забезпечення підприємств автомобільного транспорту та їх планування 78

Швед Ю. А.

Концентрація капіталу в оборонному секторі: світовий досвід та перспективи для України 86

Антонюк Г. О.

Теоретичні підходи до формування стратегій управління підприємствами 93

Гомон О. В.

Методичні підходи до управління розвитком сільськогосподарських підприємств 100

Костюк О. М.

Організаційні підходи до формування ризик-менеджменту сільськогосподарських підприємств 108

Вей Лі, Цзунсі Лі

Організаційно-методичні та практичні особливості дослідження зв'язку між університетською високопродуктивною системою праці та компетентністю викладачів 114

Герасименко А. В.

Роль банківського кредитування промислових підприємств у подоланні макроекономічних наслідків війни: зарубіжний досвід 120

Державне управління

Никифоров А. Є.

Оцінка результату та ефективності публічних управлінських рішень 126

Ткаченко В. І.

Європейський досвід управління якістю медичних послуг та його ефективність у первинній медичній допомозі 132

Васюк Н. О., Родічева Н. О.

Державне управління розвитком приватного сектора у сфері охорони здоров'я в Україні: організаційно-правові засади 141

Довгалюк С. В., Завада О. Г., Коцуф В. В.

Державне управління сферою освіти 146

Дуброва О. М.

Тенденції розвитку науково-освітньої політики в умовах глобалізації публічного управління та діджиталізації суспільства 152

Краско І. А.

Наукове обґрунтування підходів до державного регулювання забезпечення ринку праці трудовими ресурсами 158

Саламаха Т. В.

Види парламентського контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України 166

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 19—20 / 2022

CONTENTS:

Economy

<u>Vasylytsiv T., Kunytska-Iliash M.</u> IDENTIFICATION OF PRIORITY INDUSTRIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE	5
<u>Duginets G., Busarieva T.</u> COGNITIVE TRANSFORMATIONS OF THE WORLD KNOWLEDGE MARKET	12
<u>Horyn V., Koval S.</u> EFFICIENCY PROBLEMS AND VECTORS OF FISCAL POLICY MODERNIZATION IN THE SPHERE OF CULTURE	17
<u>Ibatullin M., Khakhula B., Svyynous N.</u> VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES IN PIG FARMING IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY AND FOOD SUPPLY OF THE COUNTRY	24
<u>Marchuk Yu., Karpuk A., Dzyubenko O., Butsenko R.</u> INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORESTRY: PRIORITIES FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF PRODUCTION AND FINANCIAL PLANS	31
<u>Khalatur S., Yatsenko K.</u> CAPITAL STRUCTURE OF ENTERPRISES: SYSTEMAZATION OF THEORETICAL APPROACHES IN THE CONTEXT OF STABILIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY	41
<u>Dobrovolska O., Vodolazska O., Hrytsiuk S.</u> FORMATION OF THE SYSTEM OF STRATEGIC GOALS OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE	47
<u>Shafranova K., Zhukov S., Kampov N.</u> MANAGEMENT AND MARKETING TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY OF TOURISM	54
<u>Babina O., Morshchenok T., Kruglov K., Ioffe M.</u> REGARDING THE ASSESSMENT OF THE WORK OF THE COMPANY'S PERSONNEL MANAGEMENT SERVICE	59
<u>Tretiak N.</u> THE CONCEPT AND ESSENCE OF LAND USE CAPITALIZATION IN UKRAINE	66
<u>Kytaichuk T., Kopchikova I.</u> CHARACTERISTICS OF CALCULATING DEPRECIATION OF FIXED ASSETS UNDER THE CONDITIONS OF THE STATE OF WAR	73
<u>Mykhalchynets H.</u> PECULIARITIES OF THE RESOURCE PROVISION OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES AND THEIR PLANNING	78
<u>Shved Yu.</u> CAPITAL CONCENTRATION IN THE DEFENSE INDUSTRY: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE	86
<u>Antoniuk H.</u> THEORETICAL APPROACHES TO THE EVOLUTION OF THE CONCEPT OF "STRATEGY" IN THE CONTEXT OF ENTERPRISE MANAGEMENT	93
<u>Homon O.</u> METHODICAL APPROACHES TO MANAGING THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	100
<u>Kostyuk O.</u> ORGANIZATIONAL APPROACHES TO THE FORMATION OF RISK MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES	108
<u>Wei Li, Zongxi Li</u> ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL AND PRACTICAL FEATURES OF THE STUDY OF THE RELATION BETWEEN THE UNIVERSITY HIGHLY PRODUCTIVE LABOR SYSTEM AND THE COMPETENCE OF THE TEACHER	114
<u>Herasyemenko A.</u> THE ROLE OF BANK LENDING TO INDUSTRIAL ENTERPRISES IN OVERCOMING THE MACROECONOMIC CONSEQUENCES OF THE WAR: FOREIGN EXPERIENCE	120
 <i>Public administration</i>	
<u>Nykyforov A.</u> EVALUATION OF THE RESULT END EFFECTIVNESS OF PUBLIC MANAGEMENT DECISIONS	126
<u>Tkachenko V.</u> EUROPEAN EXPERIENCE IN QUALITY MANAGEMENT OF MEDICAL SERVICES AND ITS EFFICIENCY IN PRIMARY CARE	132
<u>Vasuyk N., Rodicheva N.</u> STATE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR IN THE FIELD OF HEALTH CARE IN UKRAINE: ORGANIZATIONAL AND LEGAL FOUNDATIONS	141
<u>Dovhaliuk S., Zavada O., Kotsur V.</u> STATE ADMINISTRATION OF EDUCATION	146
<u>Dubrova O.</u> TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL POLICY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION AND DIGITALIZATION OF SOCIETY	152
<u>Krasko I.</u> SCIENTIFIC SUBSTANTIATION OF APPROACHES TO STATE REGULATION OF LABOR MARKET SUPPLY WITH LABOR RESOURCES	158
<u>Salamakha T.</u> TYPES OF PARLIAMENTARY CONTROL OVER THE ACTIVITIES OF THE CABINET OF MINISTERS OF UKRAINE	166

Т. Г. Васильців,
д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, економічної безпеки, банківської справи
та страхового бізнесу, Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-2889-6924>

М. В. Куницька-Іляш,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства, інновацій та дорадництва
в АПК імені І.В. Поповича, Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2559-1065>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.5

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРІОРИТЕТНИХ ГАЛУЗЕЙ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

T. Vasylytsiv,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Finance,
Economic Security, Banking and Insurance Business, Lviv University of Trade and Economics

M. Kunytska-Iliash,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics
of Enterprise Innovations and Advisory in Agriculture named after Ivan Popovych,
Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv

IDENTIFICATION OF PRIORITY INDUSTRIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Обґрунтовано актуальність ідентифікації пріоритетних (стратегічних) видів економічної діяльності та галузей національної економіки з позиції її розвитку та посилення конкурентоспроможності. Зроблено висновок, що за сучасної ситуації війни в Україні пріоритетні види економічної діяльності слід вишукувати у трикутнику обмежень і перспектив: (1) повномасштабна війна і її наслідки для економіки, однак водночас, роль і внесок економіки у перемогу та збереження країни в умовах війни; (2) орієнтири та постулати забезпечення національної безпеки України; (3) ухвалені системно-стратегічні рішення відносно курсу та траєкторії розвитку національної економіки. Здійснено аналіз існуючих в Україні практик визначення пріоритетних галузей національної економіки у провідних стратегіях та програмах соціально-економічного розвитку і економічної безпеки держави. Показано, що всі три напрями, за якими формуються пріоритетні види економічної діяльності, — безпека, потенціал і конкурентоспроможність не ізольовані один від другого. Встановлено, що в умовах війни має бути чітке бачення видів економічної діяльності, які забезпечать українській економіці високу конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішньому ринках, напрямів, строків і засобів їх активізації і поступу, реалізації потенціалу. Визначено склад пріоритетних видів економічної діяльності в Україні, які потребують ключової підтримки.

The purpose of the study is to justify and test the methodology of identification of priority branches of development of the national economy of Ukraine at the current stage. The relevance of identifying priority (strategic) types of economic activity and branches of the national economy from the point

of view of its development and strengthening of competitiveness is substantiated. It was concluded that in the current situation of the war in Ukraine, priority types of economic activity should be sought in the triangle of limitations and prospects: (1) full-scale war and its consequences for the economy, but at the same time, the role and contribution of the economy to the victory and preservation of the country in war conditions; (2) guidelines and postulates for ensuring the national security of Ukraine; (3) adopted systemic and strategic decisions regarding the course and trajectory of the development of the national economy. The analysis of the existing practices in Ukraine for determining the priority sectors of the national economy in the leading strategies and programs of socio-economic development and economic security of the state was carried out. It is shown that all three directions, which form the priority types of economic activity — security, potential and competitiveness are not isolated from each other. It was established that in the conditions of war there should be a clear vision of the types of economic activity that will ensure the Ukrainian economy high competitiveness on foreign and domestic markets, directions, terms and means of their activation and progress, realization of potential. The composition of priority types of economic activity in Ukraine, which require key support, has been determined. It has been established that, from the point of view of defense, the priority areas are the military-industrial complex and defense industry, the production of clothing, food products, machinery and equipment, oil refining products, metallurgical production, the logistics and transport industry, health care and the provision of social assistance, education, social services system.

Ключові слова: пріоритетні галузі, ідентифікація, економічна безпека держави, розвиток в умовах війни, конкурентоспроможність національної економіки, види економічної діяльності.

Key words: priority industries, identification, economic security of the state, development in conditions of war, competitiveness of the national economy, types of economic activity.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ідентифікація пріоритетних галузей національного господарства є першочерговим та невід'ємним завданням на шляху реалізації державної політики забезпечення сталого довгострокового і збалансованого розвитку економіки, реалізації ресурсного потенціалу країни. Як вже зазначалося, склад пріоритетних галузей на тому, чи іншому етапі розвитку національної економіки, в залежності від стратегічних орієнтирів досягнення економічних інтересів країни, відповідно до екзистенційних трендів еволюції світового (регіонального) господарства, закономірно, змінний. І це навіть позитивно в сенсі шансів, які з'являються у молодих економік, які розвиваються та/чи докорінно змінюють систему державного устрою, тип і форму економічних відносин, функціонування національної економіки на загал. Зміни в пріоритетах структурно-галузевого розвитку також дозволяють модернізувати саму систему національного господарства країни.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Загальні підходи до ідентифікації складу стратегічних та/чи пріоритетних видів економічної діяльності розроблені у дослідженнях Я. Березівського [2, с. 31—35], Т. Штець [3, с. 26—31], Т. Васильціва [5, с. 56—63] та інших дослідників. З іншого боку, у профільній економічній літературі можна віднайти багато досліджень, де вже не з макро-, а з мікро- рівня обґрунтовуються висновки, що ті, чи інші види економічної діяльності (зокрема ІКТ, переробна промисловість, АПК, туризм і т. п.)

є стратегічними та/чи пріоритетними для сталого поступу і зміцнення конкурентоспроможності національного господарства України. Це праці Р. Лупака [1, с. 161—172], Т. Зубка [6, с. 81—88], Я. Березівського [7, с. 34—41] та інших науковців. З позиції гарантування фінансової та інвестиційної безпеки визначають склад пріоритетних видів економічної діяльності та галузей національної економіки П. Куцик та А. Процикевич [4, с. 64—76], М. Куницька-Іляш [8, с. 147—152] та інші дослідники. Однак, сучасне макроекономічне середовище України вельми динамічне, що обумовлено перебігом війни та її впливом на стан, потенціал, можливість і динаміку розвитку національної економіки. При тому, слід не забувати й про підтримку й стратегічних з позиції конкурентоспроможності економіки галузей навіть в умовах обмежених ресурсних можливостей.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування та апробація методички ідентифікації пріоритетних галузей розвитку національної економіки України на сучасному етапі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відносно нинішньої України, то ухвалення рішення в частині пріоритетних видів економічної діяльності перебуває у трикутнику обмежень і перспектив: (1) повномасштабна війна і її наслідки для економіки, однак водночас, роль і внесок економіки у перемогу та збереження країни в умовах війни; (2) орієнтири та постулати забезпечення національної безпеки України; (3) ухвалені

системно-стратегічні рішення відносно курсу та траєкторії розвитку національної економіки.

При тому, очевидно, що враховується й ресурсно-економічний потенціал, який має країна, та який потрібно максимально раціонально та ефективно використати за існуючих ресурсних та інших внутрішніх і зовнішніх обмежень.

Позитивно, що в умовах повномасштабної війни Кабінет Міністрів України створив Національну раду з питань відновлення України від наслідків війни, яка напрацювала План відновлення України. Окрему робочу групу в межах цього проєкту було відведено напрацюванню документа "Відновлення та розвиток економіки". Фактично, цей документ слугує найбільш актуальною на нині програмою, планом заходів зі збалансування та розвитку національної економіки України, причому вже як під час війни, так і на етапі повоєнного відновлення країни.

Можна дискутувати відносно часових рамок, визначених для досягнення поетапних цілей економічного розвитку нашої країни — документ містить цілі та завдання для трьох домінуючих етапів: (1) "Економіка воєнного часу: Все для перемоги!" (червень — грудень 2022 р.); (2) "Відновлення, перезапуск економіки та інститутів" (2023—2025 рр.); (3) "Структурна модернізація та повноцінна інтеграція до ЄС" (2026—2032 рр.). Однак, на загал, послідовність очікуваних змін виглядає логічною. Спершу перехід на економіку воєнного часу і використання економічного потенціалу задля перемоги; надалі — повноцінний запуск економіки й інститутів; на завершення — подальші структурні зміни та інституційні трансформації. Це має логіку.

Проте, в документі достатньо мало акцентується на пріоритетних секторах / видах економічної діяльності / галузях як в цілому, так і на конкретному з етапів відновлення національного господарства. До прикладу, з-поміж ключових реформ всієї програми згадується лише про переробну промисловість та сектор МСП. Навіть у завданні 2.6 "Здійснити перегляд рівня концентрації ринків у ключових галузях економіки з урахуванням фактичної структури контролю" не зазначається про жодну з таких галузей, а всі завдання стосуються виключно орієнтації на деконцентрацію національного господарства і її внутрішнього ринку. При тому, серед очікуваних результатів етапу 3 Плану згадується про входження у топ-10 світових експортерів металу, агропродукції та ІТ-послуг.

Відтак, у підсумку аналізування ключового на нині стратегічного планового документа розвитку вітчизняної економіки в умовах війни і після неї можна виокремити лише такі пріоритетні види економічної діяльності (галузі), як переробна промисловість, металургія, АПК та ІТ-сектор, що достатньо вузько і стратегічно не орієнтовано. Те, що в Плані відновлення достатньо обмежена увага приділена пріоритетизації структурно-галузевого розвитку є його недоліком, що потребує усунення, адже, по-перше, розпорошує і увагу, і засоби підтримки, не фокусує їх над точками зростання; по-друге, програма за такого підходу не орієнтується на конкурентоспроможність національного господарства, причому в стратегічній перспективі; по-третє, документ не визначає бачення структури економіки в середньо- і довгостроковій перспективах.

Більше того, існує чітка специфіка генеральних завдань на відповідному етапі. Саме тому цілком логічно аби вона простежувалася й у ідентифікації пріоритетних видів економічної діяльності на кожному з них. До прикладу, на першому етапі, коли стоїть завдання збереження підприємств і відновлення їх діяльності, цілком доречно виявити втрати, головню в сировинно-ресурсному забезпеченні та ланцюжках створення доданої вартості, яких вже зазнала Україна від руйнувань і втрати підприємств на тимчасово непідконтрольних територіях. Це дозволить виявити пріоритетні (з позиції відновлення в тилу) галузі добувної і переробної промисловості, енергетики, транспорту.

На першому етапі, коли так і не відбувся повноцінний перехід економіки на воєнні рейки, архі важливо реформувати воєнно-промисловий комплекс та оборонну промисловість України, забезпечити виробництво озброєння, для якого існує відповідний потенціал та якого в найбільшій мірі потребує українська армія згідно вже отриманого досвіду та подальшого перебігу воєнних дій.

Актуальним на першому етапі відновлення країни є також логістично-транспортний та дистрибуційно-торговельний сектори національної економіки, особливо орієнтовані на експорт вітчизняної продукції передусім АПК, але й інших галузей промисловості. На разі Україна втратила частину власної морської торговельної інфраструктури, а до іншої не має належного доступу, не працює авіатранспортна галузь, існують значні обмеження й у вантажних перевезеннях залізничним транспортом. Усе це та інше вимагає диверсифікації джерел і засобів експорту вітчизняної продукції, її просування на зовнішні ринки збуту.

На етапі відновлення та перезапуску національної економіки, коли йдеться про відбудову зруйнованих і пошкоджених об'єктів, створення нових виробничих потужностей і т. п., пріоритетним видом економічної діяльності, вочевидь, є будівництво та галузі, що з ним пов'язані, — виробництво будівельних матеріалів, виробництво будівельних конструкцій та деталей, техніко-технологічне забезпечення будівництва, науково-дослідні та проектно-пошукові роботи в цій галузі.

На цьому етапі, оскільки мова йде не просто про відбудову виробничих потужностей, а реалізацію такого завдання на засадах інноваційно-технологічної конкурентоспроможності, важливо сфокусуватися на видах економічної діяльності (галузях), розвитку яких відповідає політиці неоіндустріалізації з конкурентними технологічними і продуктовими інноваціями, R&D, людським та соціальним капіталом. За простого відновлення ми знову отримаємо неконкурентоспроможну економіку з нераціональною галузевою структурою.

Причому це є завдання мінімум, тоді, як максимум — створення необхідних передумов та забезпечення становлення і розвитку в Україні галузей т. зв. VI технологічного укладу, ключовими чинниками якого слугують нано- і клітинні технології, а в основі — наноелектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали та наноструктуровані покриття, наносистемна техніка, біотехнології, нанобіотехнології, інформаційні технології, когнітивні науки, соціогуманітарні технології, конвергенція нано-, біо-, інфо- і когнітивних технологій. Логіч-

но, коли такі пріоритети будуть визначені вже на другому етапі повоєнного відновлення або, принаймні, на третьому, на якому, власне, йдеться про структурну модернізацію національного господарства України. Якщо мова йде про орієнтири виходу на країни — лідери за ефективним використанням інтелектуально-кадрового потенціалу, ІКТ, прогресивними технологічними інноваціями, то іншої альтернативи немає.

Таким чином, збереження і розвиток національної економіки України в умовах війни та повоєнного відновлення об'єктивно має свою специфіку, яка й визначає пріоритетні сфери, види економічної діяльності, галузі, в які в найбільшій та водночас повноцінній мірі має спрямовуватися державна і суспільна підтримка. Разом із тим потрібно не забувати, що навіть під час критично складної для економіки й суспільства ситуації, обумовленої повномасштабною збройною агресією РФ проти України, держава має реалізувати свої функції та завдання, зокрема пов'язані з гарантуванням національної безпеки і її складових, у т. ч. економічної. Ба більше, ключовим завданням забезпечення економічної безпеки України є реалізація її економічних інтересів, якими класично слугують: забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення гідного місця в системі міжнародного поділу праці, реалізація економіко-ресурсного потенціалу національного господарства, гарантування збалансованого просторово-темпорального розвитку та високого рівня якості життя.

У кейсі України, зокрема в інституційно-правовій площині, національні інтереси визначено в Законі України "Про національну безпеку України" (2018 р.), а також в Стратегії національної безпеки України (2020 р.) та Стратегії забезпечення державної безпеки (2022 р.); економічні інтереси прописано у Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року (2021 р.).

Так, в Законі України "Про національну безпеку України" встановлено такі фундаментальні національні інтереси: "державний суверенітет і територіальна цілісність, демократичний конституційний лад, недопущення втручання у внутрішні справи країни; сталий розвиток національної економіки, громадянського суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення; інтеграція України в європейський політичний, економічний, безпековий, правовий простір, набуття членства в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору, розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами".

В Указі Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14 вересня 2020 р. "Про Стратегію національної безпеки України" пріоритетами національних інтересів країни та забезпечення національної безпеки визначені: "відстоювання незалежності і державного суверенітету; відновлення територіальної цілісності у межах міжнародно визнаного державного кордону України; суспільний розвиток, насамперед розвиток людського капіталу; захист прав, свобод і законних інтересів громадян; європейська і євроатлантична інтеграція України". Разом із тим, вказується, що реалізація цих пріоритетів забезпечується за напрямками, з-поміж яких "...сталий розвиток національної економіки та її інтеграція в європейський еко-

номічний простір; розвиток людського капіталу України, зокрема через модернізацію освіти і науки, охорони здоров'я, культури, сфери соціального захисту ...".

Відтак, можна констатувати, що положення документів стратегічного планування гарантування національної безпеки України лише утверджують важливість ефективного функціонування економіки задля вирішення проблем, подолання викликів і загроз важливим складовим і параметрам безпеки, базують основоположні умови досягнення сталого економічного зростання, як от — демонополізація, ринкова конкуренція, захист права приватної власності, дерегуляція, інвестиційна привабливість, стійкість фінансової системи і т. п.

Однак, до позитивного можемо віднести, по-перше, утвердження розуміння невідворотності збереження і розвитку людського капіталу (а краще — потенціалу) України притому засобами розвитку галузей соціальної системи — освіти, науки, охорони здоров'я і т. д.; по-друге, врахування поміж основних напрямів державної політики з реалізації національних інтересів таких аспектів, як інноваційно-технологічний розвиток та впровадження передових технологій у промисловості, енергетиці, машинобудуванні, сільському господарстві, будівництві, ІКТ, розвиток паливно-енергетичного комплексу, авіаційної та космічної галузей, модернізація транспортної інфраструктури (Стратегія національної безпеки України). З останнього, фактично, маємо на тязь на пріоритети галузевої спеціалізації країни.

Подальше уточнення державницької позиції в частині ідентифікації пріоритетних (з огляду на гарантування економічної безпеки України) видів економічної діяльності (галузей) знаходимо в Указі Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 серпня 2021 року "Про Стратегію економічної безпеки України на період до 2025 року", де національними економічними інтересами України визначені: "створення стійкої, конкурентоспроможної, соціально відповідальної ринкової економіки...; досягнення Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року...; зайняття Україною у світовому розподілі праці та міжнародних економічних відносинах місця, яке відповідає її природним, трудовим та інтелектуальним ресурсам, економічному та геополітичному потенціалу; забезпечення гарантованого захисту національної економіки в умовах виникнення або посилення внутрішніх та зовнішніх загроз". Вочевидь, доводиться констатувати достатньо високий рівень загальності і не конкретності системи економічних інтересів країни, а, відтак, про їх не виступ в якості стратегічного бачення пріоритетних галузей.

Позаяк, поміж положень цього стратегічного планового документа все ж відстежуються окремі аспекти, які проливають світло на пріоритетність в галузевій спеціалізації національної економіки України з позиції її економічної безпеки. До прикладу, серед завдань у царині гарантування виробничої безпеки знаходиться зміцнення конкурентоспроможності промисловості засобами прискореного розвитку Індустрії 4.0 та відновлення потенціалу її високотехнологічних галузей (виробництво повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування); в системі індикаторів економічної безпеки України є такі, як частка доданої вартості під-

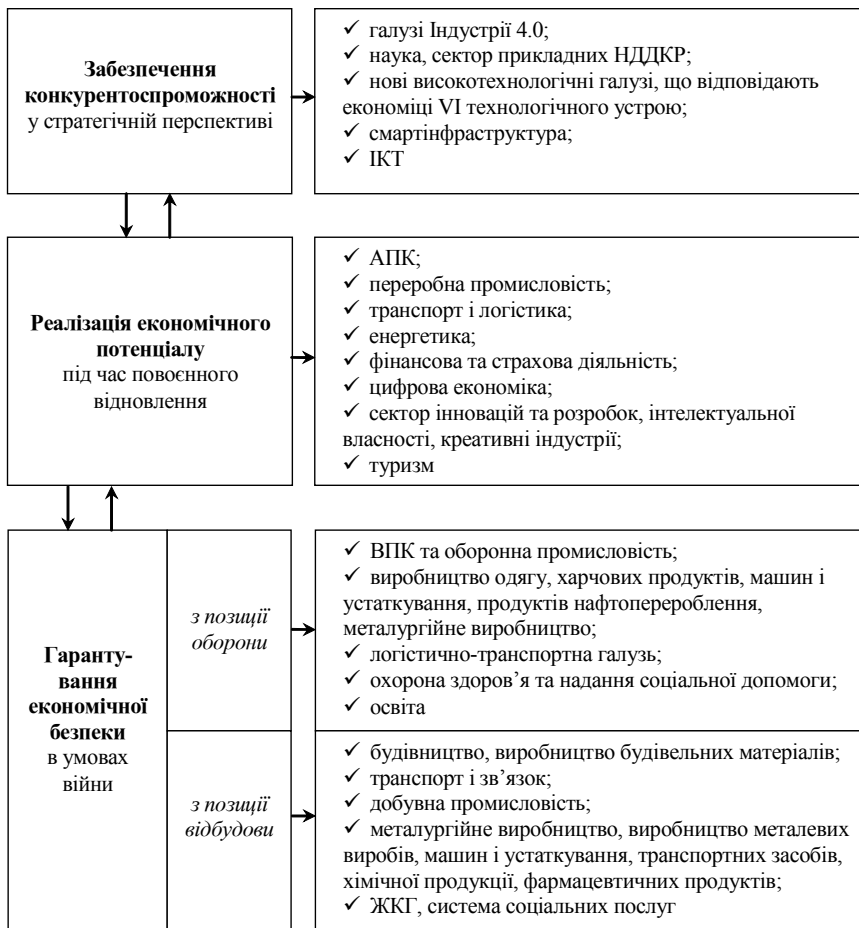


Рис. 1. Система пріоритетних видів економічної діяльності та галузей у контексті забезпечення економічної безпеки та конкурентоспроможності економіки України

Джерело: авторська розробка.

приємств, які належать до високотехнологічного сектору переробної промисловості (виробництво фармацевтичних продуктів і препаратів, комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, повітряних і космічних літальних апаратів, супутнього устаткування) та до середньотехнологічного сектору переробної промисловості (виробництво хімічної продукції, електричного устаткування, машин та устаткування, автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, інших транспортних засобів). Можна припустити, що згідно бачення РНБО України саме ці галузі або мають високий потенціал розвитку, або формують ядро конкурентоспроможності економіки країни, або мають високі перспективи у подальшому.

Отже, Стратегія економічної безпеки України на період до 2025 р. фактично є єдиним чинним документом стратегічного планування у цій сфері, який, при цьому, не надто уточнює галузеві пріоритети безпеки і розвитку економіки країни. Більше того, так і не розробленим, не прийнятим і відсутнім на нині є план (програма) заходів з реалізації цієї Стратегії, а, відтак, досягнення її цільових орієнтирів як кількісних, так і якісних. Негативним є й факт того, що в Україні відсутні стратегії та/чи програми забезпечення економічної безпеки пріоритетних галузевих комплексів (оборонно-промисловий, паливно-енергетичний, машинобудівний, аерокосмічний, агропромисловий та ін.), а також стратегічно важ-

ливих видів економічної діяльності; немає безпекових економічних планових документів і на регіональному та місцевому рівнях.

Результати узагальнення стратегічних планових документів безпеки та розвитку економіки України дають підстави визначити конфігурацію інституціалізованих на нині та склад пріоритетних галузей, однак одночасно слугують методико-прикладним базисом формування повноцінної системи пріоритетних видів економічної діяльності в контексті стратегічних імперативів безпеки та конкурентоспроможності національної економіки України в умовах війни і повоєнного відновлення (рис. 1).

Склад пріоритетних галузей національної економіки не може бути константою. Він змінюється в залежності від внутрішньої та зовнішньої ситуації, ресурсних можливостей країни, визначених стратегічних альтернатив зростання і соціально-економічного розвитку. Економіка України на нині перебуває в умовах воєнних дій, відтак, першочерговим є завдання її збереження, включно з ресурсним потенціалом, стратегічними підприємствами, об'єктами критичної інфраструктури, виробничо-господарськими зв'язками, ринками збуту продукції (послуг), стійкістю

національної грошової одиниці і т. п. Питання гарантування економічної безпеки України на цьому етапі пріоритетне як з позиції оборони країни, так і з позиції її відбудови.

Відповідно, в пріоритеті є ВПК та оборонна промисловість, які мають працювати в повній мірі, а також нарощувати свої виробничі потужності для виробництва зброї і продукції військового призначення, необхідної для задоволення потреб української армії. Україна все ще входить в 15 країн лідерів з продажу зброї, але таке лідерство тримається на продажі систем озброєння, які були створені ще за часів СРСР, а в Україні тільки модернізувались: двигуни для авіаційної та морської техніки, бронетехніка, комплектуючі. Стратегія розвитку вітчизняного ОПК має базуватися на інтеграції та співпраці з більш розвиненими економіками, що спеціалізуються на виробництві та експорті зброї. Перспективним тут є інструмент створення державного фонду розвитку оборонних технологій та зброї в цілях акумулювання фінансового ресурсу для придбання ліцензій на окремі найбільш важливі для українського війська технології і види озброєння з їх подальшим удосконаленням. Таким шляхом пішли Туреччина, Південна Корея, Китай, Польща та інші країни. Вже зараз найбільш актуальними та перспективними можна визначити виробництво: автоматичних гармат з телескопічними боєприпасами, засобів зв'язку військового призначення, сучас-

них систем управління вогнем для бронетехніки, систем ствольної артилерії, а також дефіцитних видів боєприпасів.

З позиції посилення обороноздатності країни важливо розвинути (а подекуди й налагодити) виробництво широкого асортименту продукції (від одягу, харчових продуктів та паливно-мастильних матеріалів до машин і устаткування), яка потрібна українській армії, а також підтримувати та модернізувати логістично-транспортну галузь.

Війна завдає негативних наслідків для населення, що потребує посилення резилентності системи охорони здоров'я та надання широкого спектру послуг соціальної допомоги, особливо для внутрішньо переміщених осіб, біженців і т. п. З іншого боку, зростає попит на фахівців — безпосередньо військових професій, медичної сфери, соціальних служб, будівельників, водіїв тощо.

Якщо вести мову про забезпечення економічної безпеки України з позиції відбудови, то в пріоритеті види економічної діяльності та галузі, що безпосередньо дотичні до добування сировини і виробництва будівельних матеріалів, будівництва, транспорту та зв'язку, а також металургійного виробництва, виробництва машин і устаткування передусім для будівельної і транспортної галузей. При тому має також якісно і ефективно функціонувати система житлово-комунального господарства та надання соціальних послуг.

На стадії повоєнного відновлення уряду України слід зосередитися навколо підтримки і максимального сприяння розвитку та реалізації потенціалу так званих базисних на нині видів економічної діяльності, у яких функціонують великі підприємства, які вже мають накопичений позитивний досвід зростання, ефективного функціонування на внутрішньому ринку та нарощення експорту продукції на світовий ринок. Йдеться головним чином про АПК і переробну промисловість. Однак, ще далеко не реалізовано славнозвісний транспортно-транзитний потенціал нашої держави, а це пов'язано з реалізацією великих інфраструктурних проєктів на транспорті та в системі логістики.

Зростаюча економіка об'єктивно потребуватиме фінансів та інвестицій, доступних енергетичних ресурсів, технологічних інновацій, результатів інтелектуальної творчої діяльності, цифровізації бізнес-процесів, що виводить пов'язані з цими аспектами види економічної діяльності на провідні позиції.

Окремо потрібно вказати на вітчизняний туристичний сектор з величезним потенціалом розвитку і достатньо високою ємністю у потенційному ВВП країни. Туристична привабливість після повоєнної відбудови України ще більше зростає і ця галузь має всі перспективи взяти участь в активізації ділової активності в країні.

Потрібно вказати, що всі три напрями, за якими формуються пріоритетні види економічної діяльності, — безпека, потенціал і конкурентоспроможність не ізольовані один від одного і концентрація ресурсу, наприклад на ВПК, не заперечує реалізації інших інструментів з підтримки розвитку, до прикладу, вітчизняного АПК і т. п. Аналогічно й відносно конкурентоспроможності національної економіки. Зрозуміло, що в умовах війни не до інвестицій (особливо прямих іноземних) та якнайшир-

шого впровадження галузей VI технологічного устрою. Проте, має бути чітке бачення видів економічної діяльності, які забезпечать українській економіці високу конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішньому ринках, напрямів, строків і засобів їх активізації і поступу, реалізації потенціалу.

Відтак, стратегічні перспективи конкурентоспроможної економіки України потрібно тісно пов'язувати з неоіндустріалізацією та розвитком галузей Індустрії 4.0, VI технологічного устрою, в основі яких результати наукових досліджень та розвитку сектора НДДКР. При тому, як показує найбільш прогресивний світовий досвід, максимальній ефективності економіки, соціальної сфери та суспільства на загал сприяє становлення і розвиток смартінфраструктури як інтегрованого поєднання фізичної інфраструктури та сенсорної системи моніторингу (з функціями управління та зв'язку) зі застосуванням мережі датчиків, вбудованих в об'єкти — дороги, автомобілі, лічильники, побутові прилади, медичні імплантати людини тощо,

підключених до цифрових мереж (IoT) для генерування даних в надвеликих обсягах (Big Data), мережі цифрових комунікацій, що забезпечують потоки даних у режимі реального часу, інфраструктури високої ємності ("хмара"), здатної підтримувати та забезпечувати сховище для взаємозв'язку даних, програм, речей і людей. Зрозуміло, що якнайширше поширення смартінфраструктури вітчизняних міст і територій неможливе без повноцінної реалізації потенціалу вітчизняного сектора ІКТ.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Забезпечити вищу ефективність державної структурної політики України дозволить застосування методичного підходу, який передбачає ідентифікацію пріоритетних видів економічної діяльності у відповідності до виконання завдань за векторами: (1) гарантування економічної безпеки України в умовах війни; (2) реалізація економічного потенціалу під час повоєнного відновлення; (3) забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у стратегічній перспективі. Такий підхід дає розуміння етапності і цільових орієнтирів державної структурно-галузевої політики, а, відтак, сукупності галузей, які на відповідному етапі перетворень є провідними і в які слід спрямовувати максимальні зусилля з регулювання і підтримки.

Зокрема, на етапі війни імперативом є безпека. З позиції оборони пріоритетними є галузі ВПК та оборонної промисловості, виробництва одягу, харчових продуктів, машин і устаткування, продуктів нафтоперероблення, металургійного виробництва, логістично-транспортної галузі, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, освіти. З позиції відбудови — будівництва, виробництва будівельних матеріалів, транспорту і зв'язку, добувної промисловості, металургійного виробництва, виробництва металевих виробів, машин і устаткування, транспортних засобів, хімічної продукції, фармацевтичних продуктів, ЖКГ, системи соціальних послуг. На етапі повоєнного відновлення ключовою стане реалізація потенціалу вітчизняного АПК, переробної промисловості, транспорту і логістики, енергетики, фінансової та страхової діяльності,

цифрової економіки, сектора інновацій та розробок, інтелектуальної власності, креативних індустрій, туризму. В основі стратегії зміцнення конкурентоспроможності економіки України — підтримка становлення і розвитку галузей Індустрії 4.0, науки, сектора прикладних НДДКР, високих технологій у межах економіки VI технологічного устрою, смартінфраструктури, ІКТ.

Література:

1. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Васильців В. Г. Характеристики функціональних складових економічної безпеки сектору інформаційно-комунікаційних технологій України. Економічний дискурс. 2017. Вип. 1. С. 161—172.

2. Березівський Я. П. Ідентифікація умов та чинників формування технологічної конкурентоспроможності національної економіки. Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2021. Вип. 63. С. 31—35.

3. Штець Т. Ф. Визначення структурно-функціональних компонент сектору цифрової економіки України. Сталій розвиток економіки. 2019. № 2 (43). С. 26—31.

4. Kutsyk P., Lupak R., Kutsyk V., Protsykevych A. State Policy of the Investment Processes Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine. Economic Annals-XXI. 2020. № 182 (3—4). P. 64—76.

5. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. Підприємництво і торгівля. 2018. Вип. 23. С. 56—63.

6. Зубко Т. Л. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства галузі зв'язку. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2016. Вип. 3. С. 81—88.

7. Березівський Я. П. Теоретично-методичні положення інституційного забезпечення технологічної конкурентоспроможності економіки: сутність, функції, завдання. Проблеми економіки. 2021. № 3. С. 34—41.

8. Куницька-Іляш М. В. Наукові погляди стосовно структури елементів системи управління фінансовою безпекою галузей економіки. Проблеми економіки. 2021. № 3. С. 147—152.

References:

1. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., and Vasylytsiv, V. G. (2017), "Characteristics of functional components of economic security of the information and communication technologies sector of Ukraine", *Ekonomichnyy dyskurs*, vol. 1, pp. 161—172.

2. Berezivskiy, J. P. (2021), "Identification of conditions and factors of formation of technological competitiveness of the national economy", *Visnyk Lvivskoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, vol. 63, pp. 31—35.

3. Shtets, T. F. (2019), "Determination of structural and functional components of the digital economy sector of Ukraine", *Stalyy rozvytok ekonomiky*, vol. 2 (43), pp. 26—31.

4. Kutsyk, P., Lupak, R., Kutsyk, V., and Protsykevych, A. (2020), "State Policy of the Investment Processes

Development on the Market of IT Services: Analytical and Strategic Aspects of Implementation in Ukraine", *Economic Annals-XXI*, no. 182 (3—4), pp. 64—76.

5. Vasylytsiv, T. G., Lupak, R. L., and Shtets, T. F. (2018), "Justification of strategic directions, goals and measures of the state policy of realizing the potential of the IT sector of the Ukrainian economy", *Pidpryyemnytstvo i torhivlya*, vol. 23, pp. 56—63.

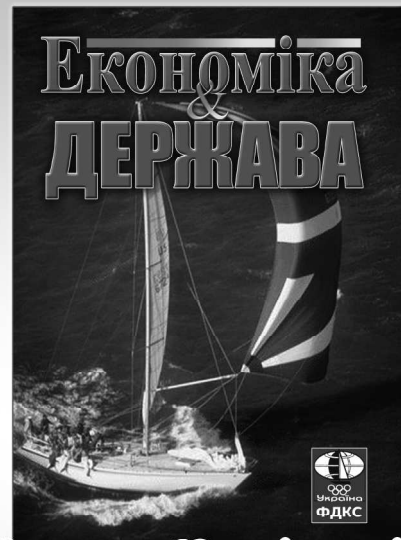
6. Zubko, T. L. (2016). "Assessment of the level of economic security of the telecommunications industry enterprise", *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*, vol. 3, pp. 81—88.

7. Berezivskiy, J. P. (2021), "Theoretical and methodological provisions of institutional support of technological competitiveness of the economy: essence, functions, tasks", *Problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 34—41.

8. Kuniyska-Iliash, M. V. (2021), "Scientific views on the structure of the elements of the financial security management system of economic sectors", *Problemy ekonomiky*, vol. 3, pp. 147—152.

Стаття надійшла до редакції 21.09.2022 р.

**Науково-практичний журнал
«ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»**



Передплатний індекс: 01751

Виходить 12 разів на рік

наукове фахове видання України

З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ

(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 № 1643

Спеціальності — **051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.**

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

G. Duginets,

Doctor of Economic Sciences, Head of the Department of World Economy,
National University of Trade and Economics, Kiev, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3708-3666>

T. Busarieva,

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of World Economy,
National University of Trade and Economics, Kiev, Ukraine

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9563-8120>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.12

COGNITIVE TRANSFORMATIONS OF THE WORLD KNOWLEDGE MARKET

Г. В. Дугінець,

д. е. н., завідувач кафедри світової економіки, Національний торговельно -економічний університет, Київ, Україна

Т. Г. Бусарева,

д. е. н., доцент кафедри світової економіки, Національний торговельно -економічний університет, Київ, Україна

КОГНИТИВНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ЗНАНЬ

It is well-founded that a feature of the development of the knowledge economy is creativity, because if the key factor of the knowledge economy is an intellectual product, and the innovative economy focuses on the ways of using this knowledge, then the task of the creative economy is to provide conditions for the generation of ideas as means of transformation into a qualitatively new product. Since the second half of the 20th century, the global economy has undergone rapid transformational development from the economy of knowledge, through innovation, to the economy of creativity. At the same time, if such terms as "knowledge economy", "innovative, information and intellectual economy" are often used as synonyms, then the concept of creative economy is filled with new meaning and acquires new features and properties. It has been proven that in the modern world, a qualitatively new creatological formation is being formed at a rapid pace, the semantic core, organizing principle, essential criterion and highest goal of which is creativity. Creatological formation constitutes a complete fundamental education, a special cultural and creative space that includes such relatively independent spheres and autonomous worlds as creatogenic society, creative economy, total art and universal creative personality. The content of the latest trends in the development of the theory and practice of competition as a result of the evolution of modern scientific thought and contradictory processes of global world development leads to a conclusion about the qualitative nature of the changes that have taken place.

The synthesis of different approaches to the definition of the knowledge economy allows us to consider it as an institutional model of a modern economic system of the innovative type, based on the priority of intellectual property, creative work, knowledge-intensive production, continuous education and the growth of needs for self-realization. The knowledge economy is the newest stage of the institutional evolution of capitalism. For a more detailed understanding of the features of the knowledge economy, it is advisable to analyze the interpretation of the term "knowledge economy" by both domestic and foreign scientists. In the knowledge economy, the return, on the contrary, is increasing. This is due to the most important difference between knowledge and material objects, which is that knowledge and ideas are inexhaustible, and therefore the law of diminishing returns cannot be applied to them.

Обґрунтовано, що особливістю розвитку економіки знань є креативність, адже якщо ключовий фактор економіки знань — це інтелектуальний продукт, а інноваційна економіка акцентує увагу на шляхах використання цих знань, то завдання креативної економіки — забезпечення умов для генерування ідей засобами трансформації в якісно новий продукт. З другої половини ХХ століття глобальна економіка набула стрімкого трансформаційного розвитку від економіки знань, через інноваційну, в економіку творчості. При цьому, якщо такі терміни, як "економіка знань", "інноваційна, інформаційна та інтелектуальна економіка", часто використовуються як синоніми, то поняття креативної економіки наповнюється новим змістом і набуває нових ознак і властивостей. Доведено, що у сучасному світі швидкими темпами формується якісно нова креатологічна формація, смисловим ядром, організуючим принципом, сутнісним критерієм і вищою метою якої є творчість. Креатологічна формація становить цілісну фундаментальну освіту, особливий культурно-творчий простір, що вміщує такі відносно самостійні сфери і автономні світи, як креатогенне суспільство, креативна економіка, тотальне мистецтво і універсальна творча особистість. Вивчено зміст новітніх тенденцій розвитку теорії і практики конкуренції як результату еволюції сучасної наукової думки і суперечливих процесів глобального світового розвитку призводить до висновку про якісну природу змін, що відбулися.

Синтез різних підходів до визначення економіки знань дозволяє розглядати її як інституційну модель сучасної економічної системи інноваційного типу, засновану на пріоритетності інтелектуальної власності, креативній праці, наукомісткого виробництва, безперервної освіти і зростання потреб у самореалізації. Економіка знань — новітня стадія інституційної еволюції капіталізму. Для більш детального розуміння особливостей економіки знань, доцільно проаналізувати тлумачення терміну "економіка знань" як вітчизняними так і зарубіжними вченими. В економіці знань віддача, навпаки, зростає. Це обумовлено найважливішою відмінністю між знаннями і матеріальними об'єктами, яка полягає в тому, що знання та ідеї невичерпні, а отже, закон спадної віддачі до них не можна застосувати.

Key words: knowledge economy, knowledge, transformation, changes, global economy.

Ключові слова: економіка знань, знання, трансформація, зміни, глобальна економіка.

FORMULATION OF THE PROBLEM

In the conditions of the development of the knowledge economy, assets based on knowledge are turning into a key factor in the development of TNCs. Accordingly, a company's ability to manage its intellectual capital is one of the defining competencies that enable it to deliver increased value to business owners. Thus, the prospects for the development of TNCs in the knowledge economy largely depend on their ability to manage intellectual capital. Due to the fact that the share of tangible assets in the market capitalization of companies in developed markets decreased to 16% by the beginning of the 2021st (at the end of the 2000s it was 52%), the relevance of the study of intellectual capital as a key factor in the success of transnational corporations will only grow. It is obvious that in different industries the degree of influence of individual elements of intellectual capital on the performance of TNCs will be different, because even in developed markets, intellectual capital can play a diverse role in the activities of transnational corporations. That is why, in the conditions of the development of the knowledge economy, a necessary condition for the development of TNCs is the justification of the components of the universal model of TNC knowledge management.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

The analysis of recent studies and publications has shown that in multinational companies, the knowledge management system is one of the important assets that integrates databases, documents, policies, procedures, previously unstudied knowledge and experience of individual employees. This approach ensures sustainable socio-economic development and forms the competitiveness of TNCs. That is why it is extremely important to study the cognitive transformations of the global market of knowledge.

FORMULATION OF THE PROBLEM

In the conditions of the development of the knowledge economy, assets based on knowledge are turning into a key factor in the development of TNCs. Accordingly, a company's ability to manage its intellectual capital is one of the defining competencies that enable it to deliver increased value to business owners. Thus, the prospects for the development of TNCs in the knowledge economy largely depend on their ability to manage intellectual capital. Due to the fact that the share of tangible assets in the market capitalization of companies in developed markets decreased to 16% by the beginning of the 2019s (at the end of the 2000s it was 52%), the relevance of the

study of intellectual capital as a key factor in the success of transnational corporations will only grow. It is obvious that in different industries the degree of influence of individual elements of intellectual capital on the performance of TNCs will be different, because even in developed markets, intellectual capital can play a diverse role in the activities of transnational corporations. That is why, in the conditions of the development of the knowledge economy, a necessary condition for the development of TNCs is the justification of the components of the universal model of TNC knowledge management.

ANALYSIS OF RECENT RESEARCH AND PUBLICATIONS

The analysis of recent studies and publications has shown that in multinational companies, the knowledge management system is one of the important assets that integrates databases, documents, policies, procedures, previously unstudied knowledge and experience of individual employees. This approach ensures sustainable socio-economic development and forms the competitiveness of TNCs. That is why it is extremely important to study the cognitive transformations of the global market of knowledge.

The purpose of the article is the justification and description of the components of the universal model of knowledge management of TNCs, including the analysis of indicators and measurements of intellectual capital, the definition, definition and description of the components of the universal model of knowledge management of TNCs.

MATERIALS AND METHODS

The method of analysis and synthesis, the method of synthesis, description and dialectics was used to write the article. The research information base is scientific publications and statistical materials of leading TNCs.

RESEARCH RESULTS

The transformation of modern society began with the transition of the most developed countries to an economy based on knowledge, the foundation of which is the value realized in intangible assets. During the development of social production, knowledge in various forms turns into a systematic and continuous phenomenon, a characteristic feature of which is a fixed monopoly on rent factors; the economy, where intellectual rent begins to play a decisive role in the total amount of income, turns into an economy based on knowledge. Modern conditions for the use of knowledge as a resource envisage orientation primarily on market mechanisms of functioning and formation, equivalence, payment and specificity. One of the main tools of the knowledge economy is the functioning of the global knowledge market. The market is a system of economic relations based on exchange relations, that is, on the payment and price of purchased goods and services. It can be argued that the knowledge market is a set of economic relations that are established between producers and sellers of knowledge, affecting their supply, and buyers (consumers) of these goods and services, which form the demand for them through the purchase and sale of the latter. In our opinion, the market of knowledge and its exchange is a new market that can be classified according to several features, including:

- subjective belonging of knowledge: global knowledge market; knowledge market of national importance; market of corporate knowledge; the market of knowledge of individual individuals;

- nature of purpose of knowledge: scientific (fundamental and applied); ordinary; entertainment and leisure; moral and ethical;

- fields of knowledge: knowledge market segments in the field of economic, humanities, natural sciences, etc.;

- by the form of manifestation: market segments of explicit and implicit, codified and non-codified knowledge;

- by the method of formation: segments of the knowledge market formed on the basis of already existing knowledge, and knowledge generated independently by specialists on the basis of relatively little explicit (codified) knowledge;

- by the form of use: segments of the knowledge market alienated from the carrier (human) and non-alienable knowledge;

- forms of sale of knowledge, etc.

It is also important to note that the knowledge market as an institution is significantly different from traditional markets, as it is represented by the following components: knowledge ownership institutions (copyright and patent law, laws protecting intellectual property); the actual market (knowledge, services, labor, rights; market platforms, in particular the exchange of technological companies, peculiarities of pricing); innovative managers; consulting companies; judicial system (execution of contracts); incubators, innovation zones, technological parks, exhibitions.

As you know, according to the economic purpose of the objects of market relations, the following are distinguished: the commodity market, the resource market, and the financial market. We are used to perceiving these markets as separate elements of the market system. In fact, they are coherent. And an example of this is the market of knowledge, which permeates the entire system of markets: the commodity market as a good, the resource market as a resource, and the financial market as an intangible asset. The market of knowledge is a connecting link that unites the system into a single whole, the specificity of which is expressed in the following. First, this market is the most open compared to other types of markets in the single market system. Knowledge transfer can be carried out using information and telecommunication technologies practically in real time. This, on the one hand, creates enormous opportunities for the development of the knowledge market, and on the other hand, creates the problem of paid creation, distribution, replication and use of knowledge.

Secondly, knowledge assessment is characterized by multivariation. That is, from the position of the producer and the seller, knowledge as a product is evaluated at the time of sale, and the buyer (consumer) — with regard to the long-term perspective (for example, educational services, acquisition of patents, licenses, etc.). The importance of knowledge as a resource is growing rapidly, and its volume is increasing at such a speed that the knowledge market already has various organizational forms: a network of centers for the translation of various knowledge (inventions, discoveries, textbooks, etc.) into electronic form (content); creation of digital repositories; technology transfer; creation of "knowledge cities" and

"knowledge regions" that possess developed intellectual resources and are the main market players; knowledge auctions, knowledge exchanges; purchase or rental of specialists, provision of consulting services, in particular in real time; outsourcing. From our point of view, this is a form of relationship in the economy between those who produce and sell knowledge that affects the supply, and those who buy it, that is, consumers of this knowledge, who form the demand for their goods through the process of buying and selling [1].

The importance of knowledge as a resource is constantly growing, and its volume is increasing even faster. The newly created knowledge market has the most diverse forms of organization: centers are engaged in the translation of various new knowledge — inventions, developments, discoveries, manuals, textbooks, etc. — into electronic form: content, creation of special digital data repositories, implementation of technology transfer, creation of so-called knowledge cities and regions, which have powerful intellectual resources and are the main participants of such a market; auctions and knowledge exchanges; purchase or rental of specialists, provision of consulting services; transfer of company functions to independent contractors. The knowledge market contributes to the continuous and constant development of knowledge, as it can become morally obsolete very quickly, and therefore requires constant updating to a higher level that meets the needs of the consumer. The market of knowledge forms in consumers the same attitude to knowledge as to any other product, and the understanding that the knowledge economy is an economy where knowledge is a commodity.

The main participants of the knowledge market are buyers, brokers and sellers of knowledge. Buyers (seekers) of knowledge are specialists or organizations that try to solve problems, the complexity and uncertainty of which are higher than their a priori knowledge. Buyers of knowledge are looking for intuitive approaches, assessments, understanding of a problem because such information is of exceptional value to them. The acquired knowledge will allow to find the necessary solution to the problem, increase the efficiency of the activities of specialists, groups, teams, managers of one or another level. Sellers of knowledge are, as a rule, specialists (experts) with a high reputation in the domestic market, who possess significant resources of knowledge on certain problems and topics. Among them there are those who have qualifications, but are not able to clearly express their knowledge in a clear, marketable form. Others have deep, but highly specialized knowledge of a specific field of application, which significantly reduces their value on the knowledge market [2].

There are also those who consider it necessary to keep their implicit (hidden) knowledge to themselves. Such an opinion in some cases has certain grounds. If knowledge is power, then the owner of knowledge can lose this power if other specialists master his knowledge. Of course, this is not in his interests. One strategy of smart market behavior for knowledge sellers is to ensure that the sale of knowledge is rewarded more than its hidden accumulation. Knowledge brokers act as a link between those who need knowledge and those who have it, that is, between buyers and sellers. Their tasks are to investigate organizations, find out the

competences and specialization of employees, their subject area and level of knowledge. That is, these specialists have information, to whom and for what problems they can turn to in search of missing knowledge. Some informal knowledge brokers are essentially knowledge hunters. They deliberately become experts in the dislocation of knowledge in the organization and very often "sell" this knowledge and experience not for money, but for reputation, thereby serving the internal knowledge market.

Knowledge becomes a decisive economic resource on the basis of the following patterns of development of productive forces in the scientific and technological era: first, due to the replacement of natural resources with man-made resources; secondly, due to labor savings, its mechanization and automation: replacing workers with machines leads to labor savings, since the use of machines, as a rule, is more productive than non-mechanized labor; thirdly, due to the saving of physical capital: replacing less productive machines with more productive ones, and their, in turn, with high-tech equipment helps to save not only labor, but also investments, since each subsequent, more technological unit of physical capital is more efficient and more productive; fourth, due to the replacement of natural, material and labor components of production with intellectual ones (high technologies, computer support, etc.) [3].

It is important to note that the category of "knowledge" has always been of interest to researchers — representatives of economic science. They interpreted knowledge primarily in connection with the process of reproduction. Thus, A. Smith first indicated the role of knowledge in some types of activities in the doctrine of division of labor, suggesting that in some professions the division of labor is stronger than in others, others require only highly specialized skills, while others require a wider or more general set of skills. At the same time, K. Marx considered the category of "knowledge" in connection with the reproduction of fixed capital. He believed that "the development of fixed capital is an indicator of the extent to which social knowledge is transformed into a direct productive force, and hence — an indicator of the extent to which the conditions of the social life process itself are subject to the control of the general intelligence and are transformed in accordance with it. In this case, he attached great importance to "general public knowledge" as a direct productive force of society. The American scientist K. Menger considered knowledge about the effective use of production factors and resources to be the most important factor in economic progress. A. Marshall expressed the opinion that "a significant part of capital consists of knowledge and organization. Knowledge is the most powerful engine of production. He considered knowledge as a necessary factor in the implementation of entrepreneurial activity, which ensures the acceleration of changes "that are constructively maturing in society, investigated the importance of "technological improvements" and "new inventions" for expanding and increasing the efficiency of production.

In 1945, F.A. von Hayek suggested considering the impact of new knowledge on economic and production processes, and in 1957, A. Downson, based on Hayek's works, developed a classification of new knowledge. It should be noted that F. Hayek and J. Schumpeter,

representatives of the Austrian economic school, took into account the importance of using new knowledge in economic processes. The outstanding economist G. Simon also considered knowledge as a necessary condition and driving force of economic development. S. Kuznets emphasized that the growth of the baggage of useful knowledge and the expansion of the spheres of their application constitute the essence of modern economic growth. According to academician V. Makarov, "production of knowledge is a source of economic growth.

Already in the mid-70s of the 20th century, P. Drucker defined knowledge as the main resource that distinguishes business and gives it decisive competitive advantages. E. Toffler also believes that knowledge has a powerful creative potential and taking into account the trends, namely the struggle for the possession of information, it can completely replace material resources [4]

It is safe to say that by the 1980s, two main approaches to assessing the role of knowledge in the economy had developed in world economic thought. The first of them reflects the attempts of neoclassical economics to incorporate technological knowledge, which is generated through research activities, into the analysis of economic equilibrium. The second approach is based on the teachings of J. Schumpeter and highlights knowledge as a learning process, incorporating a set of abilities and competencies that contribute to economic changes.

The analysis of the evolution of the category "knowledge" shows that at the first stages of the development of economic thought, the object of research was a person and his personal knowledge. The subject of research was the accumulation of knowledge through education, its distribution and practical use. The role of knowledge as a factor of production grows significantly over time, and since the middle of the 20th century, knowledge has turned into the main driving force of socio-economic development, and the object of research is knowledge in the system of industrial relations, the subject of research is obtaining benefits from the use of knowledge and its transformation from intellectual to financial capital. Today, knowledge is not only the main value of any sector of the economy, but also the main resource that provides a strong competitive advantage to business entities at the micro— and global level.

CONCLUSIONS

The knowledge paradigm declares the defining features of innovative competition: first, the innovative character of competitive advantages, the priority role of knowledge accumulation, innovative activity for achieving market success; secondly, the non-conflictual, integrative character of the competitive interaction of the participants. Thus, it can be argued that cognitive competition is an inherent principle of integrative competitive interaction, which involves the predominance of integrative forms of competitive behavior ranging from coordination to constructive interaction and competitive cooperation. In practice, this principle leads to a change in the forms of competitive behavior, which is embodied in the competitive strategies of the subjects of the world economy, aimed at moving away from confrontation with the help of incorporating the strategies of competitors and taking

them into account in their activities, as well as in the strengthening of integration trends within the framework of the globalized world economy in the long term.

Summarizing the above, we can conclude that radical changes are taking place in modern society, leading to the dominance of knowledge as a factor of social development. At the beginning of the 21st century, it must be said that knowledge is becoming a decisive economic resource based on the following patterns of development of productive forces in the scientific and technological era: first, due to the replacement of natural resources with man-made resources; secondly, due to the saving of labor, its mechanization and automation: the replacement of working machines leads to labor savings, since machines, as a rule, are more productive than non-mechanized labor; thirdly, due to the saving of physical capital: replacing less productive machines with more productive ones, and replacing them with high-tech equipment leads to saving not only labor, but also investments, since each subsequent, more technological unit of material capital is more efficient and productive; fourth, due to the replacement of natural, material and labor components of production with intellectual ones (high technologies, computer support, etc.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; под ред. Л.И. Евенко; пер. с англ. — М. Москва, 2018. 54-67 с.
2. Ильяшенко С.Н. Применение методов и инструментов маркетинга в управлении знаниями / С.Н. Ильяшенко // Маркетинг и менеджмент инноваций. — 2019, № 2, 45—49 с.
3. Мельник Л.Г. Экономика информации и информационные системы предприятия: учеб. пос. / Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.А. Касьяненко. — Сумы: Университетская книга, 2018. 48-56 с.
4. Shevchuk O.A. Knowledge — as the main strategic resource of the enterprise / O.A. Shevchuk // Technological audit and production reserves. 2017, № 2, 46—49 с.
5. Rudenko M.V. Management of knowledge as a competitive advantage of the enterprise / M.V. Rudenko, V.O. Kryvoruchko // Economy and State. 2018, № 4, 74—78 с.

References:

1. Ansoff, I. (2018), *Strategicheskyy management*. [Strategic management], Ekonomika, Moscow, Russia.
2. Iliashenko, S.N. (2019), "Application of methods and instruments of marketing in management of knowledge", *Marketing i menedzhment innovatsii*, vol. 2, pp. 45—49.
3. Melnik, L.H., Iliashenko, S.N. and Kasianenko, V.A. (2018), *Ekonomika informatsii i informatsionnye sistemy predpriatiia* [Economics of information and information systems of enterprise], *Universitetskaia kniha*, Sumy, Ukraine.
4. Shevchuk, O.A. (2017), "Knowledge — as the main strategic resource of the enterprise", *Technological audit and production reserves*, vol. 2, pp. 46—49.
5. Rudenko, M.V. and Kryvoruchko, V.O. (2018), "Management of knowledge as a competitive advantage of the enterprise", *Economy and State*, vol. 4, pp. 74—78. *Стаття надійшла до редакції 30.09.2022 р.*

УДК 336.143:338.46

В. П. Горин,
д. е. н., доцент, професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6048-8330>
С. А. Коваль,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1565-4029>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.17

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ВЕКТОРИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ГАЛУЗІ КУЛЬТУРИ

V. Horyn,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of S. Yuriy Department of Finance, West Ukrainian National University
S. Koval,
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of S. Yuriy Department of Finance, West Ukrainian National University

EFFICIENCY PROBLEMS AND VECTORS OF FISCAL POLICY MODERNIZATION
IN THE SPHERE OF CULTURE

У статті розкриті проблеми фіскальної політики у галузі культури й запропоновані вектори її модернізації у контексті пошуку альтернативних джерел фінансових ресурсів для потреб її розвитку. Розглянуто інструментарій фіскальної політики у галузі культури та законодавчі новації щодо підтримки культурних індустрій. Обґрунтовано необхідність бюджетної підтримки мережі закладів культури та окреслено ризики повної комерціалізації їх роботи. Проаналізовані результати діяльності культури й обґрунтовано, що вони дисонують із динамікою бюджетного фінансування галузі. Це дало підстави резюмувати про недостатній інтерес до послуг закладів культури та їх невідповідність запитам суспільства. Сформульовано ряд пропозицій щодо підвищення ефективності управління бюджетними ресурсами у галузі й розширення масштабів залучення коштів недержавного сектору економіки для реалізації культурних проєктів.

The article reveals the problems of fiscal policy in the sphere of culture and proposes vectors for its modernization in the context of finding alternative sources of financial resources for its development. The fiscal policy tools in the sphere of culture are considered and legislative innovations regarding the support of cultural industries. The necessity of budgetary support for the cultural institutions is substantiated. The risks of full functional commercialization of the cultural institutions are indicated. That may cause to access restrictions to cultural services for a significant part of the population. The results of cultural activity are analyzed and it is substantiated that they are inconsistent with the budget financing dynamics of the industry. There has been a low interest in visiting museums, theatres and concert venues in Ukraine in recent years. The authors emphasize non-objectivity of budget programs efficiency indicators in the sphere of culture in Ukraine, as they contradict the sociological studies results on the cultural services consumption and the level of domestic society cultural development. This gave reason to summarize the lack interest to the cultural institutions services and their inconsistency with the population needs. Some proposals have been

formulated to increase of budgetary resources management efficiency in the culture industry and expand the scale of attracting funds from the non-state sector of the economy for the cultural projects implementation, such as: implementation the cultural management concept; introduction the programmatic principle of culture budget formation; optimization of cultural institutions quantity with their partial commercialization; removal of restrictions on the commercial services provision by cultural institutions; search for alternative sources and methods of cultural events financing. It is substantiated that the cultural institutions should intensify fundraising activities and attracts grants from donors for cultural and artistic events in the conditions of war and severe budget restrictions.

Ключові слова: фінансова політика, культура, культурні індустрії, податкові преференції, бюджетне фінансування, ефективність.

Key words: fiscal policy, culture, cultural industries, tax preferences, budget financing, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Одним із тріоди найважливіших напрямів фінансування соціальної сфери, роль якого на сьогоднішній день виявляється особливо показово, є культура та духовність. Незважаючи на те, що відповідно до ієрархії потреб А. Маслоу, задоволення культурних потреб не залежить до найважливіших для життєдіяльності людини, духовно-культурні цінності є маркером приналежності її до певного народу, а національні почуття визначають як найсильніші. Небезпідставною є поширена у науковому середовищі думка, що через недостатню увагу з боку держави до культурної сфери, відсутність активної політики формування культурної ідентичності українців і цілісного культурного простору, ігнорування культурної експансії з боку інших країн сепаратистські настрої та "культурний колоніалізм" в Україні набули таких масштабів, що в підсумку вилились у військову агресію проти нашої країни, підтримувану частиною населення держави. Як справедливо зазначають члени Американської асоціації українських студій, культура, освіта, мистецтво і наука в сучасних умовах постають ключовими чинниками у глобальному визнанні суверенітету держави. Без власної культури та освіти країна перетворюється на територію, яка сама запрошує колонізаторів, що обертається втратою людських життів [12]. Таким чином, проведення активної культурної політики, спрямованої на формування сучасного, патріотичного, духовно багатого та інтелектуально освіченого суспільства належить до найважливіших пріоритетів забезпечення національної безпеки.

Складність ситуації у галузі культури багато в чому пов'язана з недоліками фінансової політики її регулювання. Вузкість вітчизняного ринку культурних індустрій та жорстка конкуренція з боку субсидованого іноземного культурного продукту, недостатність наявних форм фінансних преференцій для галузі культури, нерозвиненість у суспільстві традиції підтримки культурно-мистецької сфери з боку бізнесу та заможних

верств населення, слабкий інтерес з боку менеджменту закладів культури до використання сучасних технологій залучення ресурсів на культурні проєкти поряд із перманентним дефіцитом бюджетного фінансування та прогалинами у фінансовому регулюванні галузі поглиблюють її фінансові проблеми та стримують реалізацію стратегічних пріоритетів розвитку культури.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питання фінансової політики у галузі культури та мистецтва не користується значною увагою з боку представників економічної науки, наукові публікації з цієї проблематики мають епізодичний характер або ж тематика культури розглядається у контексті загальних проблем функціонування державних фінансів. Проте, необхідно виокремити кілька наукових праць останніх років, які фокусують увагу на питаннях фінансової політики у галузі культури. Серед них: праця О. Копил, присвячена розкриттю європейського досвіду інвестування у культуру та оцінюванню можливостей його імплементації в Україні (авторка аналізує інструментарій залучення фінансових ресурсів у сферу культури та формулює концептуальну модель її багатоканального фінансування) [13]; робота М. Кічурчак, де проведено оцінку бюджетного фінансування сфери культури на субнаціональному рівні [11]; праця Г. Возняк, присвячена розкриттю проблем бюджетного фінансування галузі культури [7]. Проте, зважаючи на вагоме гуманітарне, економічне і безпекове значення культури, невирішеність проблем її фінансового забезпечення вимагає постійної уваги до них з боку науковців. Особливої гостроти ці питання набули в умовах повномасштабної агресії проти України, коли потреби захисту держави змушують переорієнтувати бюджетні ресурси на національну оборону, тоді як інші галузі національної економіки, зокрема, культура потребують радикального підвищення ефективності використання обмеженого бюджетного фінансування та пошуку альтернативних механізмів залучення фінансових ресурсів для їхніх потреб.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження полягає у розкритті проблем ефективності фіскальної політики у галузі культури та підходів до їхнього вирішення, а також окресленні додаткових способів мобілізації фінансових ресурсів для потреб культури в сучасних умовах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Необхідність використання різних форм фіскальної підтримки культури була вперше ґрунтовно розкрита у праці В. Баумоля та В. Боуена "Виконавське мистецтво, економічна дилема: дослідження проблем, загальних для театру, опери, музики і танців" [2]. Розвиваючи основні ідеї В. Баумоля, Дж. Гейлбрюн звертає увагу на так звану "хворобу витрат", характерну для галузі культури. Її суть полягає в тому, що на відміну від інших галузей економіки, для яких характерне постійне зростання продуктивності праці за рахунок технологічних новацій, підвищення кваліфікації персоналу, економії від масштабу виробництва, кращого менеджменту, у культурних індустріях такий ефект неможливий [3]. Особливістю економіки культури є причиною того, що найчастіше доходи закладів та організацій культури не покривають усіх витрат на продукування відповідних культурних благ, а різниця може бути покрита за рахунок суспільних коштів чи приватних пожертв. Резонанс від розповсюдження ідей В. Баумоля став поштовхом для введення у багатьох розвинутих країнах програм субсидування та фінансової підтримки галузі культури.

Загалом галузь культури можна розмежувати на дві складових: культурні індустрії, які функціонують на комерційних засадах та мережа закладів культури — бюджетних установ. Перші продукують послуги масового споживання (так звані мас-культ). Такі культурні індустрії можуть отримувати державну фінансову підтримку в рамках цільових програм. Натомість, друга група закладів культури надає так звані "некомерційні" культурні послуги, часто орієнтується на задоволення культурних потреб окремих верств населення. Для культурних установ такого типу доволі складно перейти на самофінансування, тому вони без державної підтримки припинять своє існування. Друга група закладів культури представлена, найперше, клубами та будинками культури у сільській місцевості. Без бюджетного фінансування такі заклади, скоріш за все, припинять роботу, що призведе до позбавлення населення доступу до будь-яких послуг культури.

Отож, попри розширення можливостей для отримання економічних вигод від реалізації культурного продукту, тотальна комерціалізація галузі культури неможлива. Особливістю державної політики у галузі культури є те, що вона має передбачати реалізацію двоєдиного завдання: з одного боку, галузь культури має продукувати затребуваний населенням культурний продукт, що безпосередньо позначається на економічній ефективності роботи закладів та організацій галузі; з іншого боку, держава має розглядати культурну політику як засіб пропагування ідей, цінностей, просування якісного культурного продукту заради підвищення культурного рівня населення. Орієнтація лише на задоволення запитів населення неприйнятна, вона загрожує тоталь-

ною комерціалізацією, домінуванням масових видів культури, "відсуванням" від уваги суспільства зникаючих та орієнтованих на вузьку аудиторію видів мистецтва та, як наслідок, поступовою культурною деградацією суспільства.

Попри виняткове безпекове, економічне та виховне значення культури в сучасному суспільстві, в Україні вона впродовж трьох десятиліть належить до пріоритетів державної діяльності значною мірою декларативно. У вітчизняній практиці утвердилась традиція залишкового фінансування галузі культури, видатки на її потреби найперше підпадають під секвестрування при виникненні дефіциту бюджету. Підтвердженням вторинного ставлення до культури є також факт, що показники діяльності закладів та установ культури відображаються на інтернет-платформі органу державної статистики з двоохрічним запізненням, а неспроможність індивіда задовольнити власні культурні потреби у статистичних дослідженнях не розглядають як ознаку бідності при оцінюванні рівня життя та депривацій.

Фіскальна політика у сфері духовно-культурного розвитку передбачає застосування різного роду фіскально-бюджетних інструментів:

- бюджетне фінансування (утримання) закладів культури комунальної та державної форми власності, фінансування централізованих заходів культурного характеру регіонального та місцевого значення;

- квазіфіскальні інструменти (пільги) для інституцій громадянського суспільства, протекціоністські заходи для окремих культурних індустрій (кіновиробництва, книговидання та ін.). З 2021 року для підтримки культурних індустрій, які постраждали в період карантинних обмежень, було впроваджено низку фіскальних послаблень, зокрема запроваджено знижено ставку податку на додатну вартість до 7% для послуг з організації культурно-мистецьких заходів (вистав, концертів, музейних виставок та ін.), а вітчизняні кіноіндустрія та кінопрокат вітчизняних фільмів, випуск аудіокниг звільнені від оподаткування доданої вартості [15];

- державна фінансова підтримка окремих культурних установ (творчі спілки, художні колективи та ін.) у формі проєктного фінансування. У законодавство впроваджено поняття "бюджетного гранту" на реалізацію проєкту чи програми у сфері культури, а також звільнено суми таких грантів від оподаткування. Оскільки організація грантової підтримки культури у 2021 році була незавершена, а в 2022 році у зв'язку з необхідністю консолідації бюджетних ресурсів на забезпеченні оборони країни, норми про надання фінансової підтримки культурних проєктів у формі бюджетних грантів поки залишаються декларативними без практичного втілення.

Впровадженні в останні роки фіскальні преференції для галузі культури покликані стимулювати розвиток культурних індустрій в складних економічних умовах. Водночас, основу фінансової підтримки надання культурних послуг другою групою закладів культури формує пряме бюджетне фінансування. Бюджетні кошти в Україні спрямовуються на утримання закладів культурного обслуговування населення, до яких належать будинки та палаци культури, бібліотечні заклади, музеї та філармонії та ін. Сумарні обсяги видатків на духовний

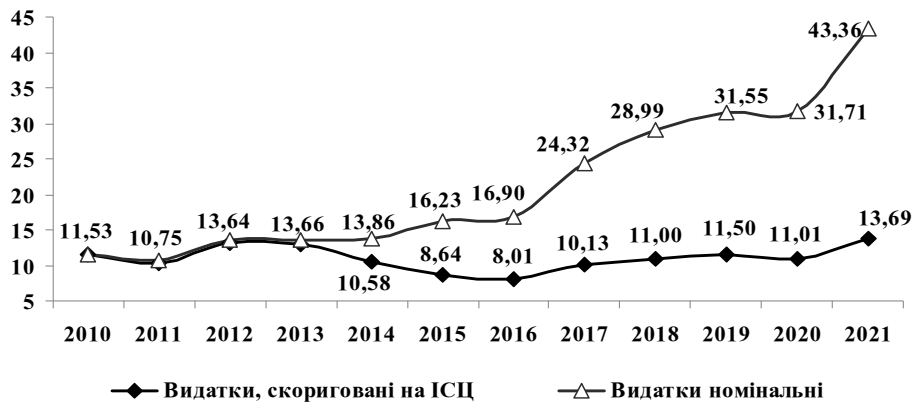


Рис. 1. Видатки зведеного бюджету України на духовний та фізичний розвиток номінальні та скориговані на індекс споживчих цін (ІСЦ) у 2010–2021 рр., млрд грн

Джерело: розраховано авторами за [9; 10].

та фізичний розвиток з бюджетів усіх рівнів у 2021 році досягли 43,4 млрд грн, що вчетверо перевищує показники 2010 року (рис. 1). Однак, розрахунок об'ємів фінансування, скоригованих на рівень зростання споживчих цін, переконливо підтверджують стагнацію бюджетної підтримки культури.

Ефективність бюджетного фінансування культури оцінюють крізь призму виробничих показників діяльності відповідних закладів, зокрема стан матеріально-технічної бази, чисельність персоналу та ін. Лише частину показників звітності галузі культури, які можна визначити як індикатори результативності відповідних видатків, відображають кількісні параметри надання відповідних послуг та рівень охоплення ними населення. Після різкого спаду в 2014 році, що має об'єктивне пояснення, в наступні роки спостерігається відновлення інтересу суспільства до культурного продукту, який надають заклади галузі культури. Найбільші показники охоплення населення характерні для діяльності музейних закладів, що певною мірою обумовлене налагодженою практикою співпраці між регіональними та місцевими музеями та закладами середньої і вищої освіти. На школярів та студентів у різні роки припадало від 1/2 до 2/3 загальної кількості відвідувачів музейних установ. Натомість, доводиться констатувати низьку затребуваність суспільством продукту театральних та концертних закладів, що підтверджують слабкі показники відвідуваності за цими напрямками надання культурних послуг. За даними статистики, послугами мережі бібліотечних закладів за останні роки охоплена в середньому третина населення країни [8].

Оцінюючи динаміку результатів діяльності культури, на наш погляд, їх не можна визначити повною мірою об'єктивними. Підстави для таких висновків дає практика приписування показників, відсутність об'єктивних індикаторів оцінки результативності виконання бюджетних програм у галузі культури, достовірність яких можна підтвердити емпірично. Дослідження ефективності видатків місцевих бюджетів на виконання бюджетних програм у галузі культури [5] свідчать, що визначені у них показники результативності й ефективності нерідко мають формальний характер та можуть бути достатньо легко зманіпульовані, або ж взагалі не мають дієвих способів перевірки рівня виконання. Більш того, у складі індикаторів виконання більшості бюджетних програм,

в тому числі у галузі культури, відсутні показники, які б відображали задоволеність кількісно-якісними параметрами надання цих послуг їх безпосередніх споживачів.

Викликають сумніви щорічно фіксовані у звітності органів статистики показники діяльності бібліотек. Впродовж останніх років залишається незмінним показник кількості книговидач в середньому на 1-го читача, що малоймовірно. На протипагу статистичним даним, які фіксують охоплення бібліотечними послугами 1/3 населення країни, соціологічні дослідження свідчать, що 60% дорослих мешканців країни взагалі не виявляють інтересу до читання, а хоча б один раз на рік відвідують бібліотеку менше 23% українців [1]. У 2018 році лише 6,4% охоплених опитуванням українців прочитали більше 10 книг за рік, а більше 25 книг — 3,7% опитаних, що переконливо підтверджує нереальність показника офіційної статистики щодо середньої кількості книговидач на 1-го читача.

Фактично проваленою можна вважати іншу важливу місію бібліотек, а саме заохочення суспільства до читання як способу проведення вільно часу. На теперішній час найбільш поширеними формами дозвілля громадяни відзначають перегляд телевізійних програм (58%), читання новин у ЗМІ та активність у соціальних мережах (31% і 30%, відповідно), тоді як читання книг — всього 21% опитаних. Популярний у радянські часи стереотип про найбільш читаючу націю у світі на сьогодні значною мірою розвінчаний, а вітчизняне суспільство поступово трансформується у низькоінтелектуальне, де превалує споживання продукції масової культури. За рівнем інтересу до читання Україна належить до аутсайдерів серед країн Європи, а найбільш читаючими у світі є мешканці розвинених країн (США, Великобританія) і держав, що прикладають зусиль для перетворення у лідерів глобального розвитку (Китай, Індія) [18].

Збереження бібліотеками застарілих підходів до роботи, відсутність ініціативи щодо популяризації читання як способу проведення дозвілля та інструменту для саморозвитку є причиною того, що понад 2/3 мешканців України, які не читають книг, не мають бажання цього робити або не вбачають потреби [17]. Завдяки цьому створене сприятливе середовище для прискореної інтелектуальної та культурної деградації нашого суспільства, непоодинокі прояви чого можна спостерігати у різних сферах суспільного життя (руйнація пам'яток

архітектури та археології, падіння культури спілкування у соціальних мережах, зниження довіри до офіційної медицини на користь "народних" методів лікування та ін.).

Дисонанс між пропозицією культурних послуг та інтересами населення додатково підтверджують результати тематичних соціологічних досліджень. Результати опитування Інституту Гете в рамках проекту "Культурно-освітня академія" засвідчили, що лише п'ята частина мешканців міст задоволені рівнем культурного життя, а серед причин власної пасивності у культурному житті на чільне місце респонденти поставили нестачу цікавих культурних подій (34%), вказавши серед них також брак коштів (28%) та часу (25%) [16]. Отже, поряд із матеріальними чинниками (відсутність фінансових можливостей та зайнятість, значною мірою обумовлена низькими життєвими стандартами), понад третина населення прямо вказує на прогалини у роботі закладів культури як причину незадоволення їх культурних потреб. За наявності у великих містах театральних та музично-мистецьких закладів, частина їх мешканців (14-17%) відзначили нестачу в культурному житті концертів, музичних фестивалів, театральних вистав. Такі показники на фоні низьких результатів відвідуваності закладів театрального мистецтва додатково підтверджують недостатню відповідність пропонованого ними культурного продукту потребам споживачів.

На відміну від великих міст, де культурне життя певною мірою триває, у невеликих містах та сільських територіальних громадах в нових соціально-економічних реаліях воно практично зупинилось, звузившись до проведення одиничних культурно-мистецьких заходів. Будинки культури та клуби у сільській місцевості залишаються основними осередками культурного життя, нерідко вони являють собою єдине місце для дозвілля та творчого розвитку дітей та дорослих. Як зазначає В. Баласанян, передача цих установ на фінансування з бюджетів територіальних громад не передбачала жодних механізмів державної підтримки їхнього функціонування. Громади не мають повноважень самостійно коригувати мережу будинків культури та клубів без погодження з Міністерством культури [6]. Значна частина цих клубних закладів перебуває у край занедбаному стані, потребує капітального ремонту, оновлення обладнання, апаратури, що власними силами територіальні громади зробити не в змозі. Через низькі стандарти оплати праці та відсутність професійних перспектив клубні установи у сільських громадах переживають дефіцит кваліфікованих кадрів. Через нестачу фінансування для забезпечення повноцінної роботи закладів культури, у багатьох територіальних громадах вони перетворились на симулякри, що формально існують, однак не провадять жодної діяльності. Відтак, реалією сьогодення для значної частини сільського населення є позбавлення доступу до будь-яких культурних послуг, не кажучи уже про їх якість та відповідність очікуванням.

Усе це приводить до висновку про необхідність важливих змін у системі фінансування культури на загальнодержавному рівні: по-перше, необхідне суттєве збільшення обсягів видатків на культуру і мистецтво у державному та місцевих бюджетах; по-друге, так званий програмний принцип формування бюджетів потре-

бує істотною адаптації до специфіки культурного сектора.

Окрім бюджетного фінансування та власних зароблених коштів, важливим джерелом фінансування закладів, які надають культурні послуги є благодійні пожертви і спонсорські внески. Однак, фінансова статистика діяльності різних типів культурно-мистецьких закладів та організацій в Україні показує, що, по-перше, обсяги офіційно заявлених благодійних пожертв є доволі незначними, по-друге, є підстава вважати, що культурні організації нерідко намагаються приховати реальні обсяги надходжень від спонсорства та благодійництва, тим більше, що часто вони мають місце не в грошовій формі, а у вигляді надання послуг чи інших благ. Причиною приховування є недостатні податкові пільги як для донорів, так і для реципієнтів, а також недоліки законодавчого регулювання діяльності неприбуткових організацій.

ВИСНОВКИ

Вирішення вищезазначених проблем вимагає проведеної кардинальних реформ у царині культури, спрямованих на впровадження ринкових інструментів у її діяльності, перехід від бюджетного забезпечення до бюджетного регулювання галузі. Найважливіші зміни, яких потребує галузь культури в Україні, такі:

— впровадження концепції сучасного культурного менеджменту, що передбачає відмову від вузькоспеціалізованого профілю місцевих закладів культури та перехід до їх поліфункціональності. Варто погодитись із фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень, які вбачають перспективи закладів культури низового рівня у реалізації комунікаційних і просвітницьких завдань, наданні соціальних послуг. Це дасть змогу уникнути маргіналізації закладів культури, відійти від традиційного їх сприйняття як установ дозвілля та сприятиме їх становленню як інститутів гуманітарного розвитку громад [4];

— реальне впровадження програмного принципу формування бюджету галузі. Нині більшість бюджетних програм мають середньостроковий характер, однак з орієнтовними обсягами фінансування та "розмитими" цілями. Нерідко конкретні обсяги видатків виявляються заниженими порівняно з реальною потребою, а плани із залучення коштів з позабюджетних джерел — надмірно оптимістичними. Негативно позначаються на ефективності бюджетних програм у галузі культури не розробленість єдиних правил формування і затвердження цільових програм, прогалини методики оцінювання результатів їх виконання. Впровадження проектного підходу до реалізації програм у галузі культури відкриває можливості для залучення зовнішнього фінансування, що особливо актуально в умовах жорсткого дефіциту бюджетних ресурсів. На теперішній час грантову підтримку культурно-мистецьким заходам та представникам творчих професій пропонує значний перелік донорських структур, таких як House of Europe, Grant management, Goethe-Institute, Міжнародний фонд "Відродження" та інші. Проте, їхнє залучення стримується пасивністю закладів культури у питанні провадження фандрайзингової діяльності та відсутністю навиків підготовки документації на отримання грантової підтримки;

— оптимізація мережі закладів культури як передумова для реформування механізму бюджетного фінансування галузі. Усі бюджетні заклади культури, на наш погляд, доцільно розмежувати на групи залежно від їхньої спроможності до самостійного функціонування в умовах ринку. Відтак, держава чітко з'ясує питання, яка частина закладів у короткий термін може бути роздержавлена, яким закладам культури доцільно надати статусу неприбуткових організацій зі збереженням часткового бюджетного субсидування, а для яких закладів варто зберегти існуючу практику повного утримання за рахунок бюджетних коштів;

— вдосконалення законодавства, яке стримує надання закладами культури комерційних послуг, що знижує перспективи їх трансформації у самоокупні. До прикладу, на сьогодні музеї позбавлені можливості випускати та реалізовувати сувенірну продукцію, відкрити музейне кафе, де б відвідувачі могли поділитись враженнями (що є звичною практикою в багатьох країнах), змінювати графік роботи для залучення додаткових відвідувачів, організувати платні програми для різних вікових категорій населення та інше. Поряд з цим, до цього часу не сформоване правове поле меценатства, що дало б можливість залучити для потреб культури кошти соціально відповідального бізнесу та заможних людей [14];

— диверсифікація джерел та методів фінансування культурних заходів. В рамках диверсифікації доцільно забезпечити стимулювання та протекціонізм щодо вітчизняної культури, адже нині податкова система передбачає незначні преференції для бізнес-структур, які займаються благодійництвом у царині культурних послуг. Також варто звернути увагу на популяризацію стимулів не фінансового характеру щодо залучення бізнесу до фінансування культурних проєктів. Тут мається на увазі практиковане у західних країнах закріплення за бізнес-структурами статусу головного мецената закладу культури з можливістю використання цього для формування його позитивного іміджу. Поряд з цим, доцільно розглянути можливість впровадження методів спільного фінансування культурних проєктів на засадах державно-приватного партнерства. На наш погляд, використання такого механізму дасть можливість досягти концентрації бюджетних коштів у найбільш затребуваних сферах культурних індустрій.

Література:

1. 60% українців за останній рік не відвідали жодної бібліотеки чи книгарні. Ukrainian Reading and Publishing Data 2018. URL: <http://data.chytomo.com/chytannya-v-ukrayini/>
2. Baumol W. J., Bowen W. G. Performing Arts, The Economic Dilemma: a study of problems common to theater, opera, music, and dance. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press, 1966.
3. Heilbrun J. Ch. 11. Baumol's cost disease. A Handbook of Cultural Economics, Second Edition. 2nd edition. R. Towse (Ed.), Bournemouth University and CREATE Fellow in Cultural Economics, University of Glasgow, UK, 2013. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/18507446.pdf>

4. Актуальні питання реформування управління сферою культури у сучасних умовах. Аналітична записка. Веб-сайт Національного інституту стратегічних досліджень. 2017. 13 квітня. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/aktualni-pitannya-reformuvannya-upravlinnya-sferoyu-kulturi-u>

5. Аналітична записка за результатами публічного звітування головних розпорядників коштів обласного бюджету Тернопільської області за підсумками 2016 року / Малиняк Б. та ін. Тернопіль: ZAZA-print, 2017. 32 с.

6. Баласанян В. Культура і реформа децентралізації: що робити з клубними установами? Ліга.Блоги. 2019. 5 грудня. URL: <https://blog.liga.net/user/vbalasanian/article/35236>

7. Возняк Г. Бюджетна політика у сфері культури і мистецтва: проблеми і перспективи. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 4. С. 135—137.

8. Заклади культури, мистецтва, фізичної культури і спорту України у 2016 році. Статистичний бюлетень / відп. за вип. О. О. Кармазіна. К.: Державна служба статистики України, 2017. 89 с.

9. Звітність про виконання Державного та місцевих бюджетів України. Офіційний веб-портал Openbudget.gov.ua. URL: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/expenses?class=functional&view=table>

10. Індекси споживчих цін на товари та послуги у 1992—2020 рр. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_gr_u.htm

11. Кічурчак М. Оцінка бюджетного фінансування сфери культури України на субнаціональному рівні в контексті сталого розвитку. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики. 2020. № 4 (35). С. 230—237.

12. Ковач О. Скорочення фінансування культури та освіти впливає на здатність України захистити себе (західна преса). Радіо Свобода. 2020. 20 квітня. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/ohliad-zakhidodji-presy/30565434.html>

13. Копил О. Досвід європейських країн щодо інвестування в культуру та можливості імплементації для України. Економічний вісник Дніпровського державного технічного університету. 2021. № 1 (2). С. 13—22.

14. Мимка Д. Ходить в музеї — там не страшно. Як музеям стати дружніми до дітей. URL: http://tvoemisto.tv/exclusive/hodit_v_muzei__tam_ne_strashno_lvivski_kulturni_diyachky_vydaly_knyzhku_dlya_batkiv_aby_ti_hodyly_z_ditmy_v_muzei_95998.html

15. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної підтримки культури, туризму та креативних індустрій: Закон України від 04.11.2020 р. № 962-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-20#Text>

16. Тільки 21% українців задоволені рівнем культури у своїх містах, — опитування. LB.Ua. 2015. 16 грудня. URL: https://ukr.lb.ua/culture/2015/12/16/323670_tilki_21_ukraintsiv_zadovoleniy.html

17. Читання в Україні. Ukrainian Reading and Publishing Data 2018. URL: <http://data.chytomo.com/chytannya-v-ukrayini/>

18. Эксперты назвали самые читающие и самые мало читающие нации. Naked Science. 2015. 19 мая. URL: <https://naked-science.ru/article/media/eksperty-nazvali-samye-chitayu>

References:

1. Ukrainian Reading and Publishing Data (2018), "60% of Ukrainians have not visited any library or bookstore in the last year", available at: <http://data.chytomo.com/chytannya-v-ukrayini/> (Accessed 2 Oct 2022).

2. Baumol, W. J. and Bowen, W. G. (1966), *Performing Arts, The Economic Dilemma: a study of problems common to theater, opera, music, and dance*, M.I.T. Press, Cambridge, Mass., UK.

3. Heilbrun, J. (2013), "Baumol's cost disease", *A Handbook of Cultural Economics*, Second Edition, 2nd edition, Ch. 11, Bournemouth University and CREATE Fellow in Cultural Economics, University of Glasgow, UK, available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/18507446.pdf> (Accessed 2 Oct 2022).

4. The National Institute for Strategic Studies (2017), "Current issues of management reforming of the culture sphere in modern conditions. Analytical note", available at: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/gumanitarniy-rozvitok/aktualni-pitannya-reformuvannya-upravlinnya-sferoyu-kulturi-u> (Accessed 2 Oct 2022).

5. Malyniak, B. (2017), *Analitichna zapyska za rezultaty publicznego zvituvannya holovnykh rozporiadnykiv koshtiv oblasnoho biudzhetu Ternopilskoi oblasti za pidsumkamy 2016 roku* [Analytical note on the public reporting results of funds main managers of Ternopil region regional budget according to 2016], ZAZA-print, Ternopil, Ukraine.

6. Blog.Liga (2019), "Culture and decentralization reform: what should we do with club institutions?", available at: <https://blog.liga.net/user/vbalasanian/article/35236> (Accessed 2 Oct 2022).

7. Voznyak, H. (2016), "Fiscal policy in the sphere of culture and art: problems and prospects", *Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, vol. 4, pp. 135-137.

8. Karmazina, O. (2017), *Zaklady kultury, mystetstva, fizychnoi kultury i sportu Ukrainy u 2016 rotsi*. *Statystychnyi biuleten* [Institutions of culture, art, physical culture and sports of Ukraine in 2016. Statistical bulletin], The State Statistics Service of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

9. Openbudget.gov.ua (2022), "Reports on the execution of the State and local budgets of Ukraine", available at: <https://openbudget.gov.ua/national-budget/expenses?class=functional&view=table> (Accessed 2 Oct 2022).

10. Official website of the State Statistics Service of Ukraine (2022), "Consumer price indices for goods and services in 1992-2020", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_gr_u.htm (Accessed 2 Oct 2022).

11. Kichurchak, M. (2020), "Evaluation of the cultural sphere budgetary financing at the subnational level in the context of sustainable development in Ukraine", *Financial*

and credit activities: problems of the theory and practice, vol. 4 (35), pp. 230—237.

12. Radio Svoboda (2020), "Cuts in culture and education funding affect Ukraine's ability to defend itself (Western press)", available at: <https://www.radio-svoboda.org/a/ohliad-zakhidoji-presy/30565434.html> (Accessed 2 Oct 2022).

13. Kopyl, O. (2021), "Experience of European countries in investing in culture and opportunities for implementation for Ukraine", *Ekonomichnyi visnyk Dniprovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu*, vol. 1 (2), pp. 13—22.

14. Tvoemisto.tv. (2020), "Go to museums — it's not scary there. How can museums become child-friendly?", available at: http://tvoemisto.tv/exclusive/hodit_v_muzei_tam_ne_strashno_lvivski_kulturni_diyachky_vydaly_knyzhku_dlya_batkiv_aby_ti_hodyly_z_ditmy_v_muzei_95998.html (Accessed 2 Oct 2022).

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2020), *The Law of Ukraine "On amendments to the Tax Code of Ukraine regarding state support for culture, tourism and creative industries"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/962-20#Text> (Accessed 2 Oct 2022).

16. LB.Ua (2015), "Only 21% of Ukrainians are satisfied with the level of culture in their cities — survey", available at: https://ukr.lb.ua/culture/2015/12/16/323670_tilki_21_ukraintsiv_zadovolenyi.html (Accessed 2 Oct 2022).

17. Ukrainian Reading and Publishing Data 2018 (2019), "Reading in Ukraine", available at: <http://data.chytomo.com/chytannya-v-ukrayini/> (Accessed 2 Oct 2022).

18. Naked Science (2015), "Experts named the most reading and least reading nations", available at: <https://naked-science.ru/article/media/eksperty-nazvali-samye-chitayu> (Accessed 2 Oct 2022).

Стаття надійшла до редакції 03.10.2022 р.

www.dy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28, (044) 458-10-73

М. І. Ібатулін,
д. е. н., професор, Національний університет біоресурсів
і природокористування України

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8765-6261>

Б. В. Хахула,
доктор філософії в галузі економіки, доцент,
Білоцерківський національний аграрний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4286-2381>

Н. І. Свіноус,
доктор філософії в галузі менеджменту, асистент,
Білоцерківський національний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3640-0519>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.24

ФОРМУВАННЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР В СВИНАРСТВІ, В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ТА ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРАЇНИ

М. Ibatullin,
Doctor of Economic Sciences, Professor, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine
B. Khakhula,
PhD in Economics, Associate Professor, Bila Tserkva National Agrarian University
N. Svyous,
PhD in Management, Assistant, Bila Tserkva National Agrarian University

VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES IN PIG FARMING IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE INDUSTRY AND FOOD SUPPLY OF THE COUNTRY

Стаття присвячена формуванню вертикально-інтегрованих структур у свинарстві в контексті інноваційного розвитку галузі та продовольчого забезпечення країни. Встановлено, що ефективний розвиток галузі свинарства на сьогодні забезпечується у всіх розвинених країнах на основі концентрації, спеціалізації й агропромислової інтеграції та впровадження промислових технологій.

Однією з умов створення й успішного функціонування інтегрованого об'єднання холдингового типу у вітчизняній практиці є: інтеграція у межах великих адміністративних районів, яка є тривалим процесом, що пояснюється відсутністю досвідуй нестачею у промислових і сільськогосподарських підприємств вільних фінансових ресурсів; потреба наявності у регіонах необхідної інфраструктури ринку, що змушує учасників формування займатися всіма видами комерційних операцій.

За системою організації виробництва інтегровані об'єднання доцільно розділити на підприємства двох основних типів: кластерне виробництво в межах чітко визначеного територіального

формування (об'єднаної територіальної громади, району, області) та формування міжрегіональних виробничо-господарських структур із виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Суб'єкт підприємницької діяльності організовує вертикально інтегроване виробництво, переробку і продаж готової продукції в регіоні за рахунок створення агрохолдингу.

Практика діяльності вертикально інтегрованих структур свідчить, що всі структурні підрозділи працюють за принципами внутрішнього господарського розрахунку. У даному випадку провідну роль відіграють трансферні ціни.

Отже, розвиток інтеграційних процесів набув стратегічного значення, що зумовлено, перш за все, необхідністю стабілізації виробничого процесу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах, відновлення порушених виробничо-господарських зв'язків, дотримання паритету інтересів усіх галузей і господарюючих суб'єктів. Виробники продукції свинарства є учасниками інтеграційних процесів, маючи на меті зниження ризику, пов'язаного з виробництвом, його залежністю від природно-кліматичних умов, стихійністю ринку продукції свинарства та кормів, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні підприємства також прагнуть орієнтувати на одержання стабільних доходів, для чого слід створити надійну сировинну базу та бути учасником ринків збуту продукції.

The article is devoted to the formation of vertically integrated structures in pig farming in the context of innovative development of the industry and food security of the country. It has been established that effective development of the pig industry is currently ensured in all developed countries on the basis of concentration, specialization and agro-industrial integration and introduction of industrial technologies.

One of the conditions for the creation and successful functioning of an integrated holding-type association in domestic practice is: integration within large administrative districts, which is a long process due to the lack of experience and lack of free financial resources among industrial and agricultural enterprises; the need to have the necessary market infrastructure in the regions, which forces the participants of the formation to engage in all types of commercial operations.

According to the production organization system, it is advisable to divide integrated associations into enterprises of two main types: cluster production within a clearly defined territorial formation (united territorial community, district, region) and the formation of interregional production and economic structures for the production and processing of agricultural products. The subject of entrepreneurial activity organizes vertically integrated production, processing and sale of finished products in the region through the creation of an agricultural holding.

The practice of vertically integrated structures shows that all structural divisions work according to the principles of internal economic calculation. In this case, transfer prices play a leading role.

Thus, the development of integration processes has acquired a strategic importance, which is caused, first of all, by the need to stabilize the production process of pig farming products in agricultural enterprises, restore broken production and economic ties, and observe the parity of interests of all industries and economic entities. Producers of pig breeding products are participants in integration processes, aiming to reduce the risk associated with production, its dependence on natural and climatic conditions, the spontaneity of the market for pig breeding products and fodder, and the need to increase the competitiveness of production. Processing enterprises also seek to focus on obtaining stable incomes, for which they should create a reliable raw material base and be a participant in product sales markets.

Ключові слова: інтеграція, свинарство, сільськогосподарське підприємство, трансферні ціни, агрохолдинг.

Key words: integration, pig farming, agricultural enterprise, transfer prices, agricultural holding.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Формування вертикально-інтегрованих структур в свинарстві, в контексті інноваційного розвитку галузі та продовольчого забезпечення країни.

Ефективний розвиток галузі свинарства на сьогодні забезпечується у всіх розвинених країнах на основі концентрації, спеціалізації й агропромислової інтеграції та

впровадженням промислових технологій. Світовий досвід ведення свинарства переконує, що максимальна економічна ефективність досягається при виробництві свинини у великих спеціалізованих підприємствах промислового типу на основі найважливіших принципів інтенсифікації: раціональної організації племінної справи із застосуванням 2—4-породного схрещування; удос-

коналення системи відтворення і структури стада, раціональної організації вибракування тварин; правильної організації утримання тварин і проведення ветеринарно-профілактичних заходів у виробничих приміщеннях; раціональної організації кормовиробництва та його інтенсифікації; поліпшення системи годівлі з урахуванням особливостей статевих груп тварин; формування оптимальної матеріально-технічної бази; удосконалення кооперації та інтеграції виробництва; механізму організаційно-економічних відносин між структурними підрозділами суб'єкта господарювання та контрагентами у процесі виробництва та реалізації продукції свинарства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Питанням формування та розвитку інтеграції в сільськогосподарському виробництві приділяють увагу багато вітчизняних вчених, серед яких Амбросов В.Я., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Малік М.Й., Данилів Б.В., Березівський П.С., Лукинов І.І., Юрчишин В.В., Козир В.С.. В їх працях детально розглядаються фактично всі можливі проблемні питання створення, функціонування та розвитку інтеграційних процесів в галузях агропромислового комплексу. Більшість авторів сходиться на думці про перспективи відродження свинарства в Україні на базі крупних вертикально інтегрованих структур.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження є розробка теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо розвитку інтеграційних об'єднань в свинарстві.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Однією з умов створення й успішного функціонування інтегрованого об'єднання холдингового типу у вітчизняній практиці є: інтеграція у межах великих адміністративних районів, яка є тривалим процесом, що пояснюється відсутністю досвіду й нестачею у промислових і сільськогосподарських підприємств вільних фінансових ресурсів; потреба наявності у регіонах необхідної інфраструктури ринку, що змушує учасників формування займатися всіма видами комерційних операцій.

Суттєво впливає на розвиток вертикально інтегрованих структур державна підтримка їх діяльності, особливо в галузі тваринництва. Так, ТОВ "Вінницька птахофабрика" станом на 1 листопада 2018 р. отримало 618 млн грн бюджетних дотацій, а загалом за рік — 812 млн грн

Економічна доцільність участі сільськогосподарських підприємств у агрохолдингу пояснюється наступним. По-перше, покращується фінансово-економічний стан підприємства за рахунок зменшення транзакційних витрат; зниження постійних витрат на одиницю продукції, а отже і собівартості сільськогосподарської продукції; зростання обсягу продажів за умови нарощування обсягів виробництва при розширенні (за допомогою торгово-збутових можливостей агрохолдингу) існуючих ринків збуту і використання бренду; покращення ділового іміджу учасників формування [1].

По-друге, участь в об'єднанні стабілізує роботу підприємств, що дасть змогу зберегти, а в деяких випадках збільшити кількість робочих місць, що позитивно позначиться на вирішенні соціальних проблем регіону. Таким чином, найважливіше завдання ефективного розвитку свинарства полягає в об'єднанні капіталів партнерів, вкладення у галузь свинарства фінансових ресурсів високоприбуткових підприємств, а також у зниженні витрат на спільне виробництво продукції. Для цього необхідно створити гнучкі виробничо-економічні зв'язки сільськогосподарських товаровиробників із переробними, обслуговуючими, торговими й іншими структурами на основі господарського механізму, який задовольняє економічні інтереси всіх учасників кооперації та агропромислової інтеграції.

Вважаємо, що, зважаючи на ускладнений розвиток вітчизняного племінного свинарства та низькоефективне ведення свинарства в сільськогосподарських підприємствах у цілому, необхідно стимулювати концентрацію виробництва у великих інтегрованих формуваннях, які мають власні комбікормові й переробні підприємства, забезпечення племінними тваринами, племінною продукцією і кормами на основі залучення середніх і малих спеціалізованих господарств, а також активно фінансувати із державного, регіонального бюджетів та об'єднаних територіальних громад наукові дослідження, що стосуються сучасних проблем розвитку досліджуваної галузі [2].

За системою організації виробництва інтегровані об'єднання доцільно розділити на підприємства двох основних типів: кластерне виробництво в межах чітко визначеного територіального формування (об'єднаної територіальної громади, району, області) та формування міжрегіональних виробничо-господарських структур із виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Суб'єкт підприємницької діяльності організовує вертикально інтегроване виробництво, переробку і продаж готової продукції в регіоні за рахунок створення агрохолдингу [3]. Прикладом такої діяльності є Агротехспілка "Україна" Київської області, складовою частиною якої є об'єднання ТОВ "Агросвіт". Маючи розвинену галузь тваринництва, підприємство здійснює переробку тваринницької продукції. Карапишівське приватне підприємство Агротехспілка "Україна" переробляє велику рогату худобу і свиней та пропонує населенню м'ясопродукти та ковбасні вироби у широкому асортименті під торговою маркою "Карапишівські ковбаси". Асортимент налічує понад 100 найменувань якісних ковбас і м'ясопродуктів із використанням власної сировинної бази повного циклу виробництва — "Від лану до столу". З 2013 р. ПП Агротехспілка "Україна" працює за системою управління безпечністю харчових продуктів, що відповідає вимогам національного стандарту ДСТУ ISO 22000:2007.

Високоефективне виробництво свинини в інтегрованих об'єднаннях забезпечується на основі інноваційних технологій, які в основному розроблені за кордоном. Зазначимо, що за основними технологічними підсистемами рівень запозичення інновацій становить від 50 до 100 %: техніка і обладнання на 100 % імпортна. Найбільш поширене обладнання фірми Big Dutchman (Німеччина), Roxell (Бельгія); племінна справа ґрунтується

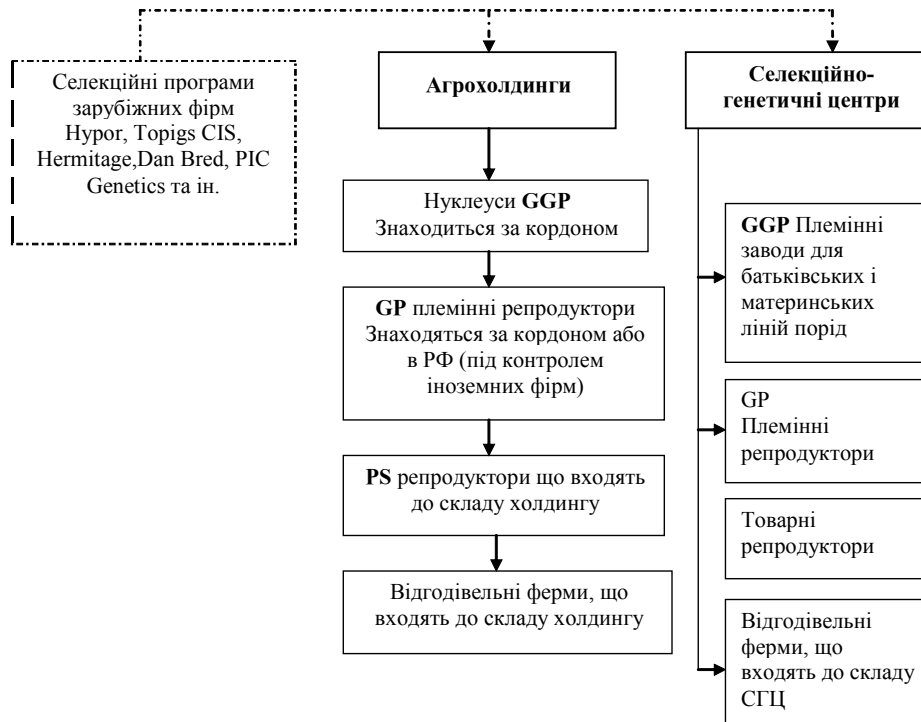


Рис. 1. Схема діючої системи розведення свиней в агрохолдингах України

Джерело: узагальнено автором.

ся на основі зарубіжних систем селекції і закупівлі племінного поголів'я, зокрема таких фірм, як: PIC (Великобританія), Hermitage (Ірландія), Dan Bred (Данія). Поступово відбувається процес переміщення ферм по розведенню свиноматок із країн виробників селекційних програм нашу країну [4]. Агрохолдинги активно створюють в Україні селекційні центри; підприємства з виробництва кормів, устаткування яких і рецептура комбікормів імпортовані, зерно — вітчизняне. Впроваджуються "зелені" технології утилізації гною, що дозволяє використовувати ці відходи при виробництві зерна. Навіть у регіонах, де свинарство неможливо забезпечити кормами власного виробництва, застосування таких технологій дає значний економічний ефект.

Основне завдання племінної роботи в сучасному свинарстві — це отримання тварин, придатних для промислової технології з високою плодючістю (25—30 поросят на свиноматку в рік), скоростиглістю (160—170 днів відгодівлі до живої маси 100 кг) і низькою витратою корму (2,9—3,5 корм. од. на 1 кг приросту).

Генетичний потенціал вітчизняних порід свиней високий, але він залишається незатребуваним через відсутність сформованої системи взаємодії промислових комплексів і племінних підприємств. Усі великі комплекси використовують селекційні програми іноземних фірм, отримують племінний молодняк з інших країн (рис. 1). У деяких агрохолдингах функціонують племінні заводи і репродуктори, але здебільшого на території України знаходяться тільки товарні репродуктори та відгодівельні комплекси.

Вважаємо, що єдина інформаційна система дасть змогу забезпечити: організацію моніторингу продуктивності племінних стад на основі систематично поповнюваної інформації з усіх племінних підприємств; накопичення й обробку даних у режимі он-лайн, можливість

отримання інформації користувачами будь-якого рівня; вдосконалення оцінки племінних тварин. Фінансова підтримка створення єдиної інформаційної системи повинна здійснюватися на загальнодержавному рівні [5].

Результати дослідження переконують, що розвиток свинарства корпоративного сектору в більшості областей України має обнадійливі перспективи, зважаючи на наявність кормової бази (зернове виробництво і комбікормова промисловість); потребу м'ясопереробної промисловості в якісній свинині; зацікавленість інвесторів у розвитку даної підгалузі.

Однак вітчизняне свинарство нині відчуває дефіцит племінних ресурсів, без яких неможливий сталий і конкурентоспроможний розвиток галузі. Тому як відповідь на зростаючий попит виробництва зберігається позитивна динаміка імпорту племінного поголів'я, що є економічно не доцільним. З метою забезпечення формування на базі кращих вітчизняних і світових генотипів власного маточного поголів'я свиней необхідно створити селекційно-генетичний центр, де будуть забезпечені умови для ведення поглибленої селекційної роботи з удосконалення племінних якостей тварин [6].

Вважаємо, що селекційно-генетичний центр (СГЦ) має бути комплексом будівель (споруд), призначених для розведення високопродуктивних чистопородних племінних свиней, організації обліку, оцінки рівня тварин продуктивності та якості тваринницької продукції, в тому числі за допомогою використання автоматизованих систем управління селекційно-племінною роботою (рис. 2). Створення такого селекційно-генетичного центру можливе на базі колишніх обласних племінних станції або інших суб'єктів підприємницької діяльності, які мають племінне свідоцтво та занесені до Державного племінного реєстру.

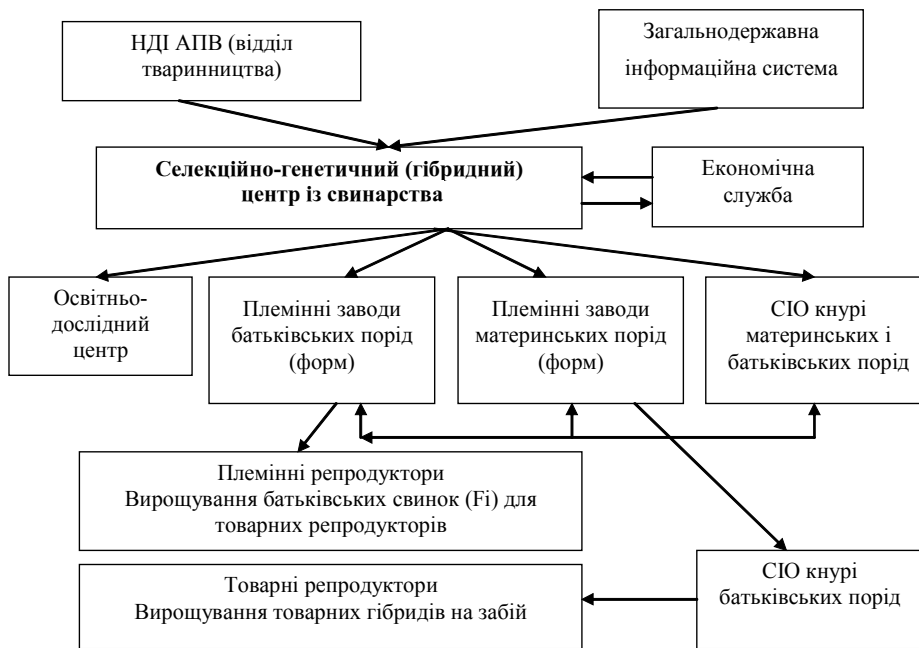


Рис. 2. Складові селекційно-генетичного центру свинарства

Джерело: розроблено автором.

Фінансування повинно здійснюватися за рахунок таких джерел: державного, обласних, об'єднаних територіальних громад бюджетів, а також відрхувань приватних інвесторів. З державного бюджету має виділятися 30 % компенсації вартості модернізованих, зведених будівель і споруд, придбаного обладнання та племінних тварин.

За рахунок обласного бюджету мають частково відшкодовуватися поточні витрати на ведення виробничого процесу на основі відповідного кошторису та в межах фінансування регіональної програми розвитку агропромислового комплексу. Органи об'єднаних територіальних громад передають безоплатно, як внесок до статутного капіталу, майно та земельні ділянки колишніх обласних племінних станцій. Кошти приватних інвесторів є також внеском до статутного капіталу СГЦ. На нашу думку, найбільш прийнятною організаційно-правовою формою слід вважати акціонерну. Основними акціонерами можуть бути суб'єкти підприємницької діяльності у сфері агробізнесу, підприємства харчової промисловості та інші організаційні структури.

Витрати на проведення наукових досліджень мають фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету (за результатами проведеного конкурсу проектів науково-дослідних робіт), НААН (у межах затвердженої програми наукових досліджень), а також на основі укладених угод суб'єктів підприємницької діяльності з науково-дослідними й освітніми закладами країни.

Вважаємо, що надання державної підтримки щодо створення додаткових і модернізації існуючих селекційно-генетичних центрів по тваринництву дасть змогу забезпечити часткове, а в подальшому й повне імпортозаміщення племінної продукції (матеріалів), належні умови для отримання й розведення вихідних порід і ліній тварин, удосконалення їхніх племінних і продуктивних якостей, що стане потужною основою успішного розвитку племінного тваринництва, а також підвищення

конкурентоспроможності галузі на вітчизняному та світовому ринках.

На нашу думку, основними функціями СГЦ (селекційно-генетичного центру) є: бонітування (комплексна оцінка) сільськогосподарських тварин на замовлення їхніх власників; аналіз результатів бонітування худоби по області; формування і ведення обласної бази сільськогосподарських тварин; облік племінних тварин в області; підготовка матеріалів, щодо внесення в Державний реєстр суб'єктів племінної справи з відповідною видачею племінних свідоцтв; допомога з ведення зоотехнічного обліку; науковий супровід в оновленні стада у сільськогосподарських підприємствах та господарствах населення; проведення заходів щодо підготовки та перепідго-

товки фахівців з племінної справи.

Важливою складовою ефективного функціонування кооперативних чи інтеграційних утворень є ведення виваженої внутрішньої цінової політики, що передбачає взаємовідносини між підприємствами агрохолдингу або структурними підрозділами сільськогосподарського кооперативу [7].

Практика діяльності вертикально інтегрованих структур свідчить, що всі структурні підрозділи працюють за принципами внутрішнього господарського розрахунку. У даному випадку провідну роль відіграють трансфертні ціни. Водночас економічна теорія виділяє п'ять основних типів трансфертних цін, які компанії можуть використовувати для передавання сировини і надання послуг між підрозділами: трансфертні ціни на основі ринкових цін; трансфертні ціни на основі маржинальних витрат; трансфертні ціни на основі повних витрат; трансфертні ціни типу "витрати-плюс"; трансфертні ціни на основі переговорів.

Так, за існуючою методикою розрахунку трансфертних цін на основі органічної будови капіталу підсумкова сума прибутку розподіляється по підрозділах на основі частки капіталу, що припадає на них. Щодо трансфертних цін на основі ринкових, то вони встановлюються, виходячи з цін на аналогічні товари на конкурентному ринку. Відповідно до даного методу трансфертна ціна є фактичною ціною, за якою структурний підрозділ може продати проміжну продукцію зовнішнім замовникам, або ціною, запропонованою конкурентом. Прийнято вважати, що досконалий конкурентний ринок діє, якщо продукт є однорідним і якщо жоден з покупців або продавців не може істотно вплинути на зміну ринкових цін.

У сільськогосподарському виробництві часто трапляється ситуація, коли ринок проміжної продукції відсутній або несумісний у частині порівняння цін різних господарств. У такому разі застосування методик транс-

фертного ціноутворення на основі ринкових цін недоцільне через високий ступінь ймовірності суттєвих розбіжностей у трансфертних цінах. Тому економічно прийнятним буде застосування трансфертних цін на основі маржинальних витрат. Такий методичний підхід сприяє взаємодії між структурними підрозділами, як контрагентами на необхідному рівні випуску продукції для максимізації прибутку в умовах недосконалого ринку [8]. Трансфертна ціна на основі маржинальних витрат на виробництво проміжної продукції, за оптимального рівня виробництва на підприємстві в цілому, є найбільш органічним варіантом трансфертних цін, зважаючи на економічну суть суб'єктів господарювання.

Ще одним поширеним видом трансфертних цін є ціни на основі повних витрат. Суть даного методу трансфертного ціноутворення полягає в тому, що проміжна продукція передається між підрозділами за ціною, яка включає в себе повну суму витрат, понесених на даному етапі виробництва. Керівники деяких підприємств формують цей вид трансфертних цін на основі додавання до змінних витрат умовних надбавок, у результаті отримана сума відповідає повним витратам. Привабливість цього методу полягає в тому, що керівники вивчають рішення, пов'язані з випуском продукції, як довгострокові, тому їм потрібні показники повних довгострокових витрат. Незважаючи на те, що при використанні даного виду трансфертних цін підрозділ не закладає прибуток за свої послуги в трансфертні ціни у цілому для підприємства, цей метод корисний для планування й оцінювання довгострокових перспектив і резервів для цінового маневрування.

При трансфертних цінах, визначених на основі собівартості, що передаються іншим структурним підрозділам. Тому ці трансфертні ціни не прийнятні для визначення ефективності функціонування окремих виробничих структур. Вважаємо, що з метою формування раціональної системи управлінського обліку й об'єктивного визначення ефективності діяльності та внеску кожного центру відповідальності в загальні фінансові результати підприємства даний метод трансфертного ціноутворення не слід застосовувати.

Підходом до удосконалення методики попереднього виду трансфертного ціноутворення можуть бути трансфертні ціни на основі "витрати плюс надбавка". Цей підхід відповідає потребам трансфертного ціноутворення, який передбачає, що підрозділи, здійснюючи поставки продукції, отримуватимуть прибуток від товарів і послуг, що передаються по трансферту.

Відповідно як базу використовують змінні витрати, і надбавка повинна покрити постійні витрати, та передбачити певний внесок у формування прибутку. Якщо застосовувати такий підхід, то оцінювання повних витрат виявиться навіть більш неточним, ніж при використанні традиційних систем калькуляції собівартості. Незважаючи на те, що на практиці трансфертне ціноутворення використовують великі холдинги і групи компаній, пропонуємо скористатися системою трансфертного ціноутворення "повна собівартість плюс частина нормативного прибутку, що спрямовується на розвиток суб'єкта господарювання". Ці показники розраховують на основі нормативів витрат і відповідно очікуваного рівня цін, передбачених у прогнозованому бюджеті доходів і вит-

рат, який щороку розробляє економічна служба агрохолдингу спільно з аналітичним відділом.

Сутність даного підходу полягає в тому, що кожний центр відповідальності вертикально інтегрованої структури буде розраховувати повну собівартість власних послуг, що надаються ним іншим підрозділам господарства. Так, у межах окремого центру відповідальності має розроблятися бюджет розвитку на наступний рік, де будуть враховані суми збільшення фонду оплати праці для центру відповідальності, вартість здійснення необхідних заходів щодо покращення матеріально-технічної бази підрозділу й інші необхідні підрозділу витрати. Після цього до собівартості послуг підрозділу додається сума бюджету розвитку на наступний рік і на підставі отриманої суми визначається трансфертна ціна послуг даного підрозділу, за якою воно буде передавати роботи або сировину в інші підрозділи. Якщо трансфертні ціни виявляться об'єктивно неприйнятними для інших підрозділів, то можливе коригування бюджету розвитку в бік його зменшення до прийнятної величини.

Таким чином, трансфертні ціни одержали широке поширення в господарському обороті холдингових структур, у тому числі при обміні товарами і послугами в межах інтеграційних об'єднань. Розвиток виробничої вертикальної кооперації та інтеграції в аграрному секторі став об'єктивною основою розширення сфери застосування трансфертних цін, за допомогою яких вирішується проблема вирівнювання економічних умов і паритетності відносин.

Незважаючи на наявність кількох типів трансфертного ціноутворення, вибір оптимального є для менеджменту суб'єкта господарювання складним завданням, зважаючи на певні їх особливості, що обмежують застосування трансфертних цін залежно від організаційної структури підприємства і сформованих методів господарювання. Нині трансфертне ціноутворення в сільськогосподарських підприємствах застосовується нечасто або в окремих вузькоспеціалізованих напрямках. Поширення взаємодії центрів відповідальності через трансфертні ціни повинно бути в колі завдань керівництва на шляху становлення ефективної системи управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах — виробниках продукції свинарства.

ВИСНОВКИ

Отже, розвиток інтеграційних процесів набув стратегічного значення, що зумовлено, перш за все, необхідністю стабілізації виробничого процесу продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах, відновлення порушених виробничо-господарських зв'язків, дотримання паритету інтересів всіх галузей і господарюючих суб'єктів. Виробники продукції свинарства є учасниками інтеграційних процесів, маючи на меті зниження ризику, пов'язаного з виробництвом, його залежністю від природно-кліматичних умов, стихійністю ринку продукції свинарства та кормів, необхідністю підвищення конкурентоспроможності виробництва. Переробні підприємства також прагнуть орієнтувати на одержання стабільних доходів, для чого слід створити надійну сировинну базу та бути учасником ринків збуту продукції.

Варто наголосити, що специфіка грошових відносин, здійснюваних за допомогою використання трансфертних цін, полягає в тому, що вони реалізуються у межах однієї компанії, тоді як комерційний розрахунок передбачає розрахунки, грошові відносини між декількома суб'єктами підприємницької діяльності. При внутрішньогосподарському розрахунку ціни встановлюються, спираючись на принципи єдиної політики і стратегії суб'єкта господарської діяльності у сфері агробізнесу і характеризуються низкою чинників, що відображають загальні цілі інтеграційного або кооперативного формування в межах комерційного розрахунку. Трансфертні ціни сприяють досягненню планових показників по прибутку, зниженню витрат виробництва на всіх етапах виробничого циклу, слугують інструментом контролю за виконанням фінансового плану, використовуються для розподілу ресурсів і прибутків у межах суб'єкта господарювання.

Необхідно відзначити, що спільною рисою сільськогосподарських виробничих кооперативів та вертикально інтегрованих структур є те, що вони мають у своєму складі велику кількість структурних підрозділів, між якими функціонують товарні взаємовідносини. Проте слід вказати, що між цими організаційно-правовими формами існує одна відмінність: в агрохолдингах структурні підрозділи здебільшого є юридичними особами, а СВК не мають такого статусу. Проте обидві згадані вище організаційно-правові форми для проведення розрахунків використовують вартісну складову — трансфертні ціни, які за своєю економічною природою подібні до внутрішньогосподарських. Тому запропоновані підходи до запровадження трансфертних цін можуть використовуватися як у сільськогосподарських виробничих кооперативах, так і у вертикально інтегрованих структурах.

Література:

1. Іжевський П. Г. Міжфірмова інтеграція підприємств АПК України — відповідь на виклики глобальних трендів. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13 (1). С. 110—114.
2. Козак К. Б., Орел А. М. Інтеграція управління конкурентною та інноваційно-інвестиційною поведінкою аграрних підприємств у парадигму сталого розвитку. Проблеми економіки. 2020. № 4. С. 171—176.
3. Безус Р. М., Крючко Л. С. Кооперація та інтеграція в аграрному бізнесі. Агросвіт. 2020. № 6. С. 3—9.
4. Крисанов Д. Ф. Інтеграція продовольчого комплексу України в економічне середовище Європейського союзу. Продовольчі ресурси. 2015. № 5. С. 147—159.
5. Крисанов Д. Ф. Інтеграція аграрного сектора України до внутрішнього ринку ЄС: виклики і зрушення. Продовольчі ресурси. 2018. № 10. С. 176—188.
6. Петленко Ю. В. Вертикальна інтеграція в агропромисловому комплексі: сутність, переваги та недоліки. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. 2016. № 5. С. 25—32.
7. Підгребельна М. Агрохолдинги як великотоварні підприємства у аграрному бізнесі. Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія: Економіка АПК. 2013. № 20 (1). С. 101—108.

8. Павлов О. І., Дідух С. М., Барвіненко В. Д. Інклюзивний розвиток агрохолдингів в системі продовольчої безпеки України. Економіка та управління АПК. 2020. № 2. С. 64—72.

References:

1. Izhevskiy, P.H. (2017), "Inter-firm integration of Ukrainian agro-industrial complex enterprises - a response to the challenges of global trends", *Naukovyj visnyk Uzhhords'koho natsional'noho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vol. 13 (1), pp. 110—114.
2. Kozak, K.B. and Orel, A.M. (2020), "Integration of management of competitive and innovative investment behavior of agricultural enterprises into the paradigm of sustainable development", *Problemy ekonomiky*, vol. 4, pp. 171—176.
3. Bezus, R. and Kryuchko, L. (2020), "Cooperation and integration in agrarian business", *Agrosvit*, vol. 6, pp. 3—9.
4. Krysanov, D.F. (2015), "Integration of the food complex of Ukraine into the economic environment of the European Union", *Prodovol'chi resursy*, vol. 5, pp. 147—159.
5. Krysanov, D.F. (2018), "Integration of the agricultural sector of Ukraine into the EU internal market: challenges and shifts", *Prodovol'chi resursy*, vol. 10, pp. 176—188.
6. Petlenko, Yu.V. (2016), "Vertical integration in the agro-industrial complex: essence, advantages and disadvantages", *Naukovyj visnyk Poltav'skoho universytetu ekonomiky i torhivli. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 5, pp. 25—32.
7. Pidhrebels'na, M. (2013), "Agricultural holdings as wholesale enterprises in agrarian business", *Visnyk L'viv's'koho natsional'noho aharnoho universytetu. Serii: Ekonomika APK*, vol. 20 (1), pp. 101—108.
8. Pavlov, O.I. Didukh, S.M. and Barvinenko, V.D. (2020), "Inclusive development of agricultural holdings in the food security system of Ukraine", *Ukrainy. Ekonomika ta upravlinnia APK*, vol. 2, pp. 64—72.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2022 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 338.439.223

Ю. М. Марчук,

*к. с.-г. н., завідувач кафедри ботаніки, дендрології та лісової селекції,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1184-261X>

А. І. Карпук,

*д. е. н., професор, директор, відокремлений підрозділ НУБіП України**"Боярська лісова дослідна станція", м. Київ*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2920-8131>

О. М. Дзюбенко,

*д. е. н., начальник,**Черкаське обласне управління лісового та мисливського господарства, м. Черкаси*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9837-696X>

Р. А. Буценко,

*аспірант, Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ*ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2471-9979>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.31

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЛІСОГОСПОДАРЮВАННЯ: ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ВИРОБНИЧО-ФІНАНСОВИХ ПЛАНІВ

Yu. Marchuk,

PhD in Agricultural Sciences, Head of the Department of Botany, Dendrology and Forest Selection, National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

A. Karpuk,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Principal, Separate Division of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Boyarka forest research station", Kyiv

O. Dzyubenko,

Doctor of Economic Sciences, Chief, Cherkasy Forestry and Hunting Department, Cherkasy

R. Butsenko,

Postgraduate student, The National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

INSTITUTIONAL MODERNIZATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FORESTRY: PRIORITIES FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF PRODUCTION AND FINANCIAL PLANS

Обґрунтовано доцільність інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах природно-ресурсних обмежень та поглиблення реформи системи управління лісовим господарством. Дослідження показали, що нині діючий фінансово-економічний механізм лісогосподарювання спрацьовує не завжди з позитивним ефектом, а це підтверджується тим, що у 2018–2020 роках не забезпечувалося фактичне виконання Державним агентством лісових ресурсів України окремих показників виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища. Виявлено, що внаслідок спорадичності та половинчатості регуляторного впливу на діяльність постійних лісокористувачів сформувався комплекс інституціональних пасток та інституціональних розривів у фінансово-економічному забезпеченні сфери лісогосподарювання. Обґрунтовано, що проявами посилення інституціональних пасток та інституціональних розривів у фінансовому забезпеченні сфери лісогосподарювання є відсутність в останні роки повноцінного бюджетного фінансування процесів лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів, а також введення мораторію на експорт лісу-кругляка, що унеможливило залучення значних обсягів фінансових ресурсів постійними лісокористувачами. Встановлено, що усунення такого роду інституціональних пасток та інституціональних розривів потребує комплексної інституціональної модернізації не окремих елементів фінансування потреб лісогосподарського виробництва, а фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в ціло-

му з врахуванням наслідків поглиблення децентралізації влади, цифрової трансформації системи управління лісовим господарством та євроінтеграційних пріоритетів розвитку держави. Доведено, що інститутами-правилами, які потребують першочергового умонтування у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання, мають бути інститут соціальної та екологічної відповідальності постійних лісокористувачів, інститут цільової спрямованості акумульованої в публічних бюджетах рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів та інститут комерціалізації екосистемних послуг лісів. Встановлено, що ключовим моментом інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання є інституціоналізація спеціальних фондів розвитку лісового господарства у бюджетах різного таксономічного рівня, що дасть можливість сформувати надійне джерело фінансування потреб лісового господарства.

The expediency of institutional modernization of the financial and economic mechanism of Forestry in the conditions of natural resource constraints and deepening the reform of the forestry management system is substantiated. Studies have shown that the current financial and economic mechanism of forestry does not always work with a positive effect, and this is confirmed by the fact that in 2018–2020 the state agency for forest resources of Ukraine did not ensure the actual implementation of certain indicators of production and financial plans for forestry and hunting and environmental protection. It is revealed that due to the sporadic and semi-partial regulatory impact on the activities of permanent forest users, a complex of institutional traps and institutional gaps in the financial and economic support of the forestry sector has formed. It is proved that the manifestations of the strengthening of institutional traps and institutional gaps in the financial support of the forestry sector are the lack of full-fledged budget funding for the processes of reforestation, reforestation, forest protection and protection in recent years, as well as the introduction of a moratorium on the export of Roundwood, which made it impossible to attract significant amounts of financial resources by permanent forest users. It is established that the elimination of such institutional traps and institutional gaps requires a comprehensive institutional modernization not of individual elements of financing the needs of forestry production, but of the financial and economic mechanism of forestry as a whole, taking into account the consequences of deepening the decentralization of power, digital transformation of the forestry management system and European integration priorities of the state's development. It is proved that the institutions-rules that require priority integration into the financial and economic mechanism of forestry should be the Institute of social and environmental responsibility of permanent forest users, the Institute of target orientation of rent accumulated in public budgets for special use of forest resources, and the Institute for commercialization of forest ecosystem services. It is established that the key point of institutional modernization of the financial and economic mechanism of forestry is the institutionalization of special funds for the development of forestry in budgets of different taxonomic levels, which will make it possible to form a reliable source of financing for the needs of forestry.

Ключові слова: фінансово-економічний механізм, лісогосподарювання, інституціональна модернізація, виробничо-фінансовий план, інституціональна пастка, екологічна відповідальність.

Key words: financial and economic mechanism, forestry, institutional modernization, production and financial plan, institutional trap, environmental responsibility.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Ведення лісового господарства є складним багатофункціональним процесом, що потребує реалізації комплексу лісогосподарських, природоохоронних та агролісомеліоративних заходів, щоб забезпечити належні темпи приросту деревної маси і сформувати відповідний територіальний базис для підвищення рівня лісистості. Однак відсутність достатніх обсягів фінансування не дає можливості забезпечити належні умови для науково обгрунтованого ведення лісового господарства, а також для розвитку сучасних методів та техно-

логій лісівництва. Для покращення умов фінансового забезпечення заходів, пов'язаних з веденням лісового та мисливського господарства, утриманням природно-заповідного фонду та спеціальним використанням лісових ресурсів, необхідним є усунення комплексу інституціональних пасток та інституціональних розривів, які утворилися у фінансово-економічному механізмі лісогосподарювання. Інституціональна пастка — це неефективна стійка норма (неефективний інститут), що має самопідтримуючий характер. Інституціональний розрив — це невідповідність між формальним запровадженням інституту-норми чи інституту-організації та їх реальним умонтуванням в систему суспільного відтворення. У сфері лісогосподарювання комплекс інституціональних

пасток та інституціональних розривів в останні роки виник у зв'язку з тим, що численні інституціональні трансформації відбувалися без належного врахування ролі лісових ресурсів в забезпеченні екологічної стійкості територій, науково-обґрунтованих вимог безперервного та невиснажливого ведення лісового господарства, а також ролі постійних лісокористувачів в соціально-економічному розвитку окремих регіонів та територіальних громад базового рівня. Такого роду інституціональні розриви та інституціональні пастки не дають можливості суб'єктам лісогосподарського підприємництва повною мірою використати наявний потенціал для нарощення обсягів фінансового забезпечення процесів оновлення та реконструкції основного капіталу лісового та мисливського господарства. Ряд інституціональних розривів та інституціональних пасток у фінансовому забезпеченні потреб лісового господарства виник у зв'язку з введенням мораторію на експорт лісу-кругляка, що позбавило постійних лісокористувачів надійного джерела поступлення валютних надходжень, що у підсумку призвело до зниження обсягів фінансування проєктів оновлення основного капіталу лісогосподарського та деревообробного виробництва, а також уповільнило процеси підвищення рівня комплексності господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, зокрема через більш результативне використання пучка екосистемних послуг, які продукуються лісовими біогеоценозами. Також певні інституціональні розриви та інституціональні пастки виникли у зв'язку з половинчатістю окремих заходів держави в частині диверсифікації джерел, методів та способів фінансово-інвестиційного забезпечення лісогосподарської, лісоохоронної та деревообробної діяльності. Усунення такого роду інституціональних пасток та інституціональних розривів потребує комплексної інституціональної модернізації не окремих елементів фінансування потреб лісогосподарського виробництва, а фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в цілому з врахуванням наслідків поглиблення децентралізації влади, цифрової трансформації системи управління лісовим господарством та євроінтеграційних пріоритетів розвитку держави. Без відповідного обґрунтування пріоритетів інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання вже у коротко- та середньостроковій перспективі унеможливиться результативна реалізація Державним агентством лісових ресурсів України (ДАЛРУ) виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В останні десятиліття значно зросла кількість наукових праць вітчизняних вчених, присвячених розробленню сучасного фінансово-економічного механізму лісогосподарювання з врахуванням глобальних трендів розвитку лісівництва, кращих практик передових країн щодо невиснажливого та безперервного ведення лісового господарства, вимог стосовно підвищення рівня комплексності використання лісоресурсного потенціалу. У ряді праць виокремлюються найбільш суттєві проблеми диверсифікації методів та інструментів фінансо-

во-економічного механізму лісогосподарювання, зокрема обґрунтовуються фундаментальні засади формування фінансово-економічного механізму розвитку лісового господарства на регіональному рівні [1], розкриваються передумови та визначається порядок організації фінансових потоків у системі лісогосподарських підприємств [3], пропонуються перспективні напрями трансформації системи фінансових відносин у лісовому секторі на засадах бюджетної економії та самоокупності [5], ідентифікуються детермінанти удосконалення функціонування системи фінансового забезпечення розвитку лісового господарства України [6], визначаються особливості фінансового забезпечення вітчизняних підприємств лісового господарства [7], обґрунтовуються пропозиції стосовно удосконалення фінансової системи лісової галузі в цілому [14]. Зокрема, А.Торосов, Є. Зуєв та Ю. Харченко вважають, що найбільш складною залишається проблема фінансування лісової галузі. Фінансова система лісового господарства в сучасних умовах є недосконалою. Бюджетне фінансування лісогосподарської діяльності є недостатнім, його частка в загальних витратах протягом десятиріччя знаходилася на рівні 20—30%, а в останні роки було майже призупинено. Тому питання удосконалення механізму фінансування лісової галузі країни є вкрай актуальним і потребує негайного вирішення [14].

Г. Москаль підтримує ідею відновлення бюджетного фінансування лісового господарства. На його думку, власних коштів підприємств, отриманих від реалізації робіт та послуг в лісовому господарстві, не вистачає для впровадження природозабезпечуючих технологій, закупівлі нової сучасної техніки, обладнання для будівництва лісогосподарських доріг. Тому слід відновити бюджетне фінансування, зокрема на ведення лісового й мисливського господарства, охорону й захист лісів в лісовому фонді. Відсутність державного фінансування необхідно частково компенсувати за рахунок зменшення витрат на утримання об'єктів природно-заповідного фонду на території лісогосподарських підприємств, на яких заборонено або обмежено лісогосподарську діяльність [4, с. 21]. Доцільність перегляду пріоритетів фінансування лісового господарства впливає з твердження О. Горгана про те, що існує загроза стрімкої втрати продуктивності лісів без фінансування державних програм через держбюджет. Питання бюджетного фінансування лісової галузі на сьогодні є принциповим [12, с. 22].

На переконання А. Жаворонок та Н. Ковальчук, забезпечення достатнього обсягу фінансового забезпечення підприємств лісової галузі може бути досягнуто через: скорочення поточних зобов'язань; зменшення поточних боргів у структурі джерел фінансування необоротних активів; збільшення власних коштів в обороті; збільшення довгострокових джерел фінансування; збільшення нерозподіленого прибутку, зменшення частки споживання чистого прибутку; реструктуризацію дебіторської заборгованості; поліпшення складу, структури і стану основних виробничих засобів; удосконалення планування, управління й організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондовіддачі та продуктивності праці на лісогосподарських підприємствах [7, с. 157]. Водночас залишаються в ла-

тентному стані авторські підходи стосовно інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в цілому, особливо в частині підвищення результативності виконання виробничо-фінансових планів Державним агентством лісових ресурсів України. Мляво відбувається процес імплементації комплексу інститутів-правил у сферу лісогосподарювання, які дали б можливість активізувати повноцінний розвиток лісогосподарських виробництв на основі найефективнішого освоєння сировинної складової лісоресурсного потенціалу несировинних користностей лісів.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою статті є розроблення пріоритетних напрямів інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання в умовах поглиблення децентралізаційних та євроінтеграційних процесів, зокрема в частині удосконалення інституціонального забезпечення реалізації виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У вітчизняній сфері лісогосподарювання сформувався комплекс інституціональних пасток та інституціональних розривів, які виникли внаслідок спорадичного та половинчатого застосування методів та інструментів регуляторного впливу на постійних лісокористувачів, що не дозволяє використати наявний потенціал нарощення обсягів фінансування процесів лісовідтворення, лісовідновлення, лісорозведення, охорони та захисту лісів. Така спорадичність та половинчатість зумовлена тим, що вже багато років центральний орган виконавчої влади, що відповідно до існуючого інституціонального забезпечення сфери лісогосподарювання визначає пріоритети національної лісової політики, не отримує достатнього спектра повноважень та позбавлений навіть критично необхідного набору регуляторів впливу на процеси розширеного відтворення лісоресурсного потенціалу, а це не дає можливості використати резерви диверсифікації джерел фінансування лісової галузі. Проявами посилення інституціональних розривів та інституціональних пасток у фінансовому забезпеченні сфери лісогосподарювання є відсутність в останні роки повноцінного бюджетного фінансування процесів лісовідновлення, лісовідтворення, охорони та захисту лісів, а також введення мораторію на експорт лісу-кругляка, що унеможливило залучення значних обсягів фінансових ресурсів постійними лісокористувачами.

Інституціональними пастками та інституціональними розривами, які негативно впливають на динаміку фінансування лісової галузі, виступають: відсутність узгодженої політики щодо лісу та стратегії розвитку; у деяких випадках слабкість інституцій, недостатнє співробітництво та комунікація між відповідальними міністерствами та державними агентствами, відсутність прозорості та довіри; відсутність актуальної інформації про всі ліси та лісові фонди (кадастр); неефективні заходи з пристосування лісів до змін клімату та природних катастроф; відсутність фінансових стимулів, високе оподаткування лісових господарств, обмежене рефінансуван-

ня лісових ресурсів, економічні втрати; відсутність сучасних, екологічних технологій збирання врожаю та прокладання просік [2, с. 13].

Відображенням наявності інституціональних пасток та інституціональних розривів в системі фінансування сфери лісогосподарювання та результативності фінансового забезпечення процесів лісовідтворення, лісовідновлення, охорони та захисту лісів виступає виконання запланованих показників виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища. Прикметною рисою названих планів є те, що вони охоплюють чотири розділи: 1) лісове і мисливське господарство; 2) лісорозведення; 3) збереження природно-заповідного фонду; 4) спеціальне використання лісових ресурсів. Розділ I "Лісове і мисливське господарство" охоплює фінансування процесів, пов'язаних з лісовпорядкуванням та проектно-вишукувальними роботами, зокрема базовим лісовпорядкуванням, безперервним лісовпорядкуванням, ґрунтово-типологічними обстеженнями, іншими роботами з лісовпорядкування, проектно-вишукувальними роботами, моніторингом лісів, інвентаризацією та оцінкою лісового фонду, державним обліком лісів, проведенням лісової сертифікації.

Негативним моментом реалізації ДАЛРУ виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища за 2018-2020 роки є те, що за аналізований період не були повною мірою виконані плани фінансування заходів лісовпорядкування та проектно-вишукувальних робіт. Зокрема у 2018 році план по фінансуванню лісовпорядкування та проектно-вишукувальних робіт був виконаний на 83,2%, у 2019 році — на 77,1%, у 2020 році — на 79,4%. У 2020 році порівняно з 2018 роком обсяг фінансування заходів лісовпорядкування та проектно-вишукувальних робіт зменшився на 66 млн грн (в 1,47 разу) (табл. 1). Незважаючи на в цілому негативну динаміку у фінансуванні заходів лісовпорядкування та проектно-вишукувальних робіт, спостерігається позитивний тренд у фінансуванні моніторингу лісів, також не відбулося в цілому різкого зменшення бюджетних видатків на здійснення інвентаризації лісів і оцінки лісового фонду та проведення лісової сертифікації.

На відміну від фінансування процесів лісовпорядкування та проектно-вишукувальних робіт, де спостерігається перманентне невиконання планів, у фінансуванні рубок формування і оздоровлення лісів та інших заходів у 2018—2020 роках плани виконувалися. Рубки формування і оздоровлення лісів та інших заходів охоплюють рубки догляду за лісом, усього, у тому числі: рубки освітлення, рубки очищення, рубки проріджування та прохідні рубки; інші види рубок формування і оздоровлення лісів та інші заходи, пов'язані з веденням лісового господарства, усього, у тому числі: рубки вибіркові санітарні та суцільні санітарні.

Також рубки формування і оздоровлення лісів та інших заходів охоплюють: лісовідновні рубки; рубки переформування; рубки, пов'язані з реконструкцією деревостанів; ландшафтні рубки; інші заходи з формування і оздоровлення лісів; інші заходи, пов'язані з веденням лісового господарства; інші заходи, не пов'язані з веденням лісового господарства.

Зокрема у 2018 році план фінансування рубок формування і оздоровлення лісів та інших заходів було вико-

нано на 127,8%, у 2019 році — на 116,0, у 2020 році — на 117,1%. Водночас у 2020 році порівняно з 2018 роком обсяг фінансування рубок формування і оздоровлення лісів зменшився на 40,5 млн грн (на 2,2%).

Важливою складовою реалізації виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища виступають допоміжні лісгосподарські роботи. Допоміжні лісгосподарські роботи охоплюють: відведення лісосік під рубки формування і оздоровлення лісів та інші заходи; відведення ділянок під інші види спеціального використання лісових ресурсів (крім відведення під рубки головного користування (РГК)); трелювання деревини на верхні склади; ремонт і утримання осушувальних систем; інші витрати, усього, у тому числі: будівництво тимчасових (сезонних) лісгосподарських доріг та ремонт і утримання наявної лісодорожньої мережі. Позитивною стороною реалізації даної складової виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природ-

ного середовища є те, що у 2018—2020 роках плани було перевиконано. Так у 2018 році план фінансування допоміжних лісгосподарських робіт було виконано на 133,1%, у 2019 році — на 114,1%, у 2020 році — на 116,6%. Водночас в динаміці фінансування за даною статтею спостерігається низхідний тренд. У 2020 році порівняно з 2018 роком обсяг фінансування допоміжних лісгосподарських робіт зменшився на 74,2 млн грн або на 10,7%.

Важливою складовою ведення лісового господарства є відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування. Відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування, передбачає садіння і висівання лісу, сприяння природному поновленню, реконструкцію насаджень, догляд за лісовими культурами, доповнення лісових культур, обробіток ґрунту під лісові культури, у тому числі під лісові культури наступного року, заготівлю лісового насіння. Фінансування заходів з відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування, у 2018—2020 роках в цілому характеризувалося негатив-

Таблиця 1. Основні показники виконання ДАЛРУ виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища за 2018—2020 рр. (тис. грн)*

Показники	2018 рік			2019 рік			2020 рік			Відх. факту 2020 р. до факту 2018 р.	
	план	факт	% викон.	план	факт	% викон.	план	факт	% викон.	Абсол., +, -	Темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Розділ I. Лісове і мисливське господарство	5517740,0	6738590,7	122,1	6439426,8	6601660,6	102,5	5944393,0	6312760,5	106,2	-425830	93,7
1.1. Лісовпорядкування та проектно-вишукувальні роботи	168710,0	140380,8	83,2	226443,1	174604,9	77,1	260182,5	206462,0	79,4	66081,2	147,1
1.2. Рубки формування і оздоровлення лісів та інші заходи	1464474,5	1872216,7	127,8	1657375,5	1922558,4	116,0	1564285,1	1831673,7	117,1	-40543	97,8
1.3. Допоміжні лісгосп. роботи	521957,9	694501,8	133,1	579535,0	661001,7	114,1	531853,0	620273,2	116,6	-74228,6	89,3
1.4. Відновлення лісів на землях, наданих у постійне користув.	429478,7	527904,3	122,9	473553,8	496921,8	104,9	429826,8	470281,2	109,4	-57623,1	89,1
1.5. Охорона лісу від пожеж	181215,3	204573,5	112,9	234642,8	209596,1	89,3	212750,3	222372,9	104,5	17799,4	108,7
1.6. Боротьба зі шкідниками та хворобами лісу	27091,4	35936,4	132,6	36980,9	38642,6	104,5	35724,4	37862,5	106,0	1926,1	105,4
1.7. Мисливське господарство	26295,2	29816,8	113,4	28380,8	25043,0	88,2	26394,9	25534,4	96,7	-4282,4	85,6
1.8. Загальногосподарські витрати	1876724,6	2248651,1	119,8	2214075,4	2126663,6	96,1	1965044,0	1983270,8	100,9	-265380	88,2
1.9. Адміністративні витрати	821792,4	984609,3	119,8	988439,5	946628,5	95,8	918332,0	915029,8	99,6	-69579,5	92,9
Розділ II. Лісорозведення	32708,1	28404,7	86,8	49507,3	36041,0	72,8	36931,0	36028,3	97,6	7623,6	126,8
2.1. Лісорозведення на землях наданих у постійне користув.	29335,6	26304,3	89,7	49507,3	36041,0	72,8	36931,0	36028,3	97,6	9724	137,0
2.2. Лісорозведення на землях інших користувачів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.3. Створення полезахисних лісових смуг	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оформлення правовст. докум. на землі для лісорозведення	3372,5	2100,4	62,3	924,0	957,8	103,7	740,0	280,7	37,9	-1819,7	13,4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Розділ III. Збереження природно-заповідного фонду	125894,9	125517,9	99,7	137362,7	133409,7	97,1	146395,6	142994,8	97,7	17476,9	113,9
3.1. Лісовпорядкування та проектно-вишукувальні роботи	2719,6	2219,4	81,6	1302,6	1009,0	77,5	1175,0	605,6	51,5	-1613,8	27,3
3.2. Рубки формування та оздоровлення лісів та інші заходи	4083,5	4346,4	106,4	6424,7	5541,1	86,2	6316,3	5563,8	88,1	1217,4	128,0
3.3. Допоміжні лісогосп. роботи	5710,2	5909,1	103,5	4146,0	3530,1	85,1	4230,0	3579,8	84,6	-2329,3	60,6
3.4. Відновлення лісів на землях, наданих у постійне користує.	695,8	698,7	100,4	871,8	727,5	83,4	739,7	739,4	100,0	40,7	105,8
3.5. Охорона лісу від пожеж	6589,2	6859,0	104,1	7786,9	7762,9	99,7	9226,0	10104,2	109,5	3245,2	147,3
3.6. Боротьба зі шкідниками та хворобами лісу	68,4	75,3	110,1	64,0	75,8	118,4	83,0	70,5	84,9	-4,8	93,6
3.7. Мисливське господарство	1752,7	1652,9	94,3	1849,6	1517,2	82,0	1641,1	1553,4	94,7	-99,5	94,0
3.8. Загальновиробничі витрати	48901,6	48425,8	99,0	55568,3	53981,8	97,1	57790,1	57392,1	99,3	8966,3	118,5
3.9. Адміністративні витрати	55373,9	55331,3	99,9	59348,8	59264,3	99,9	65194,4	63386,0	97,2	8054,7	114,6
Розділ IV. Спеціальне використання лісових ресурсів	5680991,4	6248769,3	110,0	6800007,5	6578785,8	96,7	6269220,8	6143638,8	98,0	-105131	98,3
4.1. Заготівля деревини у порядку рубок головн. корист.	2083088,0	2100131,2	100,8	2449880,9	2311809,7	94,4	2481486,8	2271483,7	91,5	171352,5	108,2
4.2. Заготівля другорядних лісових матеріалів	4312,3	4176,8	96,9	4392,1	4618,8	105,2	3761,6	3997,3	106,3	-179,5	95,7
4.3. Здійснення побічних лісових користувань	75,2	149,7	199,1	46,0	127,8	277,8	51,0	156,3	306,5	6,6	104,4
4.4. Використання корисних властивостей лісів	752,5	1465,3	194,7	801,1	1118,6	139,6	817,6	1212,0	148,2	-253,3	82,7
4.5. Інші заходи	1780016,9	2139859,2	120,2	1678991,2	1749428,2	104,2	1428510,9	1587038,6	111,1	-552821	74,2
4.6. Загальновиробничі витрати	1191149,7	1325301,3	111,3	1280554,7	1184521,8	92,5	1148505,5	1133739,1	98,7	-191562	85,5
4.7. Адміністративні витрати	621596,8	677685,8	109,0	691442,5	628804,8	90,9	581056,6	568761,4	97,9	-108924	83,9
Всього витрат	11357334,4	13141282,6	115,7	13426304,3	13349897,1	99,4	12396940,4	12635422,4	101,9	-505860	96,2

Джерело: ДАЛРУ [8—10].

ним трендом. У 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування заходів з відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування, скоротилося на 57,6 млн грн або на 10,9%. Хоча плани по фінансуванню заходів з відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування, за аналізований період були виконані. В цілому постійні лісокористувачі, незважаючи на відсутність бюджетного фінансування, завдяки ефективній виробничо-господарській діяльності змогли забезпечити прийнятні темпи фінансування заходів з садіння і висівання лісу, а також природного поновлення лісів.

В цілому фінансування заходів з відновлення лісів на землях, наданих у постійне користування, зокрема щодо садіння і висівання лісу та сприяння природному поновленню у 2013—2020 роках характеризується висхідним трендом. Позитивним моментом в частині відтворення лісів та відповідно нарощення потенціалу біорізноманіття лісів необхідно вважати відносно значне зростання в останні роки витрат на сприяння природному

поновленню, що корелює з міжнародними пріоритетами поширення практики наближеного до природи лісівництва. Хоча для забезпечення реального збільшення видатків по цій статті потрібен більш прискорений ріст, оскільки у 2013—2020 рр. в динаміці витрат на садіння і висівання лісу в порівняних цінах 2012 року не спостерігається висхідної тенденції. В контексті нарощення потенціалу лісового біорізноманіття постійні лісокористувачі мають розширювати масштаби природного поновлення лісів, яке супроводжується найбільш продуктивним відтворенням флористичних та фауністичних ресурсів, збільшуючи тим самим несировинні корисності лісів і створюючи умови для охорони водозбірних басейнів та утримання органічних речовин [11].

Особливо деструктивний вплив на потенціал лісового біорізноманіття здійснюють пожежі, які призводять до знищення унікальних ландшафтів та рідкісних видів флори та фауни. Упередження лісових пожеж ускладнюється через непрогнозованість погодних та кліматичних

умов, а також через низький рівень екологічної свідомості відвідувачів лісових масивів. З огляду на це, важливою складовою фінансування лісового та мисливського господарства виступає фінансування заходів з охорони лісу від пожеж. Даний вид діяльності охоплює: влаштування протипожежних розривів, бар'єрів, заслонів; влаштування мінералізованих смуг; догляд за мінералізованими смугами, протипожежними розривами, бар'єрами, заслонами; благоустрій рекреаційних ділянок; організацію, утримання лісопожежних станцій; ремонт та утримання об'єктів протипожежного призначення; патрулювання за допомогою літальних систем; утримання тимчасових пожежних наглядців, підняття крон дерев; гасіння лісових пожеж; інші витрати. Виходячи з основних показників виконання ДАЛРУ виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища за 2018—2020 рр., можна констатувати, що у 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування охорони лісу від пожеж збільшилося на 17,8 млн грн або на 8,7%. У 2018 та 2020 роках план фінансування заходів з охорони лісу від пожеж було виконано. У 2019 році фактичне виконання плану становило 89,3%.

Позитивним моментом в частині упередження лісових пожеж є номінальне зростання величини витрат на догляд за мінералізованими смугами та протипожежними розривами. Зростання витрат у 2013—2020 рр. у номінальному вираженні також спостерігається по статті — влаштування мінералізованих смуг. Необхідно також забезпечити надійні джерела фінансування для збільшення протяжності створення протипожежних розривів, мінералізованих смуг, а також доріг протипожежного призначення.

В останні роки у сфері лісогосподарювання загострилася проблема боротьби зі шкідниками та хворобами лісу. Боротьба зі шкідниками та хворобами лісу є складовою виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища. Даний комплекс заходів охоплює: лісопатологічні обстеження; лісопатологічний моніторинг; винищувальні роботи в осередках шкідників і хвороб, у тому числі авіаційними та наземними методами; біологічні заходи боротьби; ґрунтові розкопки. У 2018 році план фінансування боротьби зі шкідниками та хворобами лісу було виконано на 32,6%, у 2019 році — на 104,5%, у 2020 році — на 106,0%. В цілому у 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування боротьби зі шкідниками та хворобами лісу зросло на 1,9 млн грн або на 5,4%.

Для отримання позитивних результатів в частині боротьби з хворобами та шкідниками лісу у короткостроковій перспективі (і це має отримати відповідне інституціональне та фінансове забезпечення в новій фазі реалізації Державної цільової програми "Ліси України") потрібно підвищити дієвість лісозахисних заходів через проведення регулярних лісопатологічних обстежень, винищувальних робіт в осередках шкідників і хвороб, а також через нарощення виробництва біологічних препаратів. Вагомим значення набуває також придбання сучасного обладнання для боротьби із шкідниками.

Поширення шкідників і хвороб в теперішніх умовах є однією з основних загроз відтворенню та збереженню біорізноманіття лісів. Тому вагомим значення набуває вчасне проведення лісопатологічних обстежень та проведення винищувальних робіт в осередках шкідників і хвороб,

що вимагає відповідного фінансування цих заходів. У 2013—2020 рр. в динаміці номінальної величини видатків на лісопатологічні обстеження спостерігається висхідна тенденція, що пов'язана з необхідністю локалізації вогнищ поширення верхнього короїда та інших шкідників [11].

В останні роки прискореними темпами зростала ділова активність у сфері мисливського господарства. Фінансування мисливського господарства охоплює фінансове забезпечення мисливського впорядкування, охорони диких тварин, обліку диких тварин, заготівлі і викладки кормів для підгодівлі мисливських тварин. За період 2018—2020 років план фінансування мисливського господарства був виконаний лише у 2018 році. У 2019 році виконання плану становило 88,2%, у 2020 році — 96,7%. В цілому у 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування мисливського господарства зменшилося на 4,3 млн грн або на 14,4%. Прийняття управлінських рішень в частині збереження і відтворення фауністичних ресурсів вимагає отримання достовірної інформації про чисельність диких тварин, що потребує налагодження сучасної системи обліку диких тварин та мисливського впорядкування. По цих двох статтях видатків на лісове і мисливське господарство в цілому спостерігається низхідний тренд, що ускладнює заходи по створенню необхідних інфраструктурних та матеріально-технічних умов для обліку диких тварин та мисливського впорядкування.

В умовах реалізації президентських ініціатив щодо зростання рівня лісистості в Україні важливого значення набуває виконання планів по лісорозведенню. Оскільки лише через створення лісових культур на землях, які раніше не були зайняті лісом, реальною стає перспектива підвищення рівня лісистості території країни. Водночас у 2018—2020 роках плани по лісорозведенню на землях, наданих у постійне користування, не були повною мірою виконані. Зокрема у 2018 році даний план було виконано лише на 89,7%, у 2019 році — на 72,8%, у 2020 році — на 97,6%. Більше того, у 2018—2020 роках не здійснювалося лісорозведення на землях інших користувачів та не створювалися поєззахисні лісові смуги. У 2018 та 2020 роках дуже мляво проходили процеси оформлення правовстановлюючих документів для лісорозведення. Зокрема у 2018 році план по оформленню правовстановлюючих документів на землі для лісорозведення було виконано на 62,3%, у 2020 році — на 37,9%. Внаслідок уповільненого оформлення правовстановлюючих документів повільними темпами відбувається лісорозведення, що ускладнює процеси підвищення рівня лісистості.

Вагомою складовою діяльності ДАЛРУ виступає збереження природно-заповідного фонду. Більше того, розширення територій природно-заповідного фонду обмежує територіальну та ресурсну базу лісогосподарської діяльності. Водночас імплементація передового досвіду управління природно-заповідними територіями дасть змогу ефективніше використовувати екосистемні послуги, що продукуються лісовими біогеоценозами. На природно-заповідних територіях суб'єкти лісогосподарського підприємництва у 2018 році виконали план по лісовпорядкуванню та проектно-вишукувальних роботах на 81,6%, у 2019 році — на 77,5%, у 2020 році — на 51,5%. Зокрема, у 2020 році порівняно з 2018 роком роботи з лісовпорядкування та проектно-вишукувальних робіт зменшилися на 1,6 млн грн або на 72,7%. План

по рубках формування та оздоровлення лісів та інших заходах на природно-заповідних територіях у 2018 році було виконано на 106,4%, у 2019 році — на 86,2%, у 2020 році — на 88,1%. Фінансування рубок формування та оздоровлення лісів та інших заходів у 2020 році порівняно з 2018 роком збільшилося на 1,2 млн грн або на 28%.

Фінансування допоміжних лісгосподарських робіт лісгосподарські підприємства у 2018 році виконали на 103,5%, у 2019 році — на 85,1%, у 2020 році — на 84,6%. Зокрема у 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування допоміжних лісгосподарських робіт зменшилося на 2,3 млн грн або на 39,4%. Не завжди за період 2018—2020 років виконувався план по відновленню лісів на землях природно-заповідного фонду, наданих у постійне користування. Зокрема у 2018 році він був виконаний на 100,4%, у 2019 році — на 83,4%, у 2020 році — на 100,0%. Не відзначається стійким трендом і динаміка виконання плану по охороні лісу від пожеж на територіях природно-заповідного фонду. У 2018 році план було виконано на 104,1%, у 2019 році — на 99,7%, у 2020 році — на 109,5%.

У 2020 році порівняно з 2018 роком видатки на охорону лісу від пожеж на територіях природно-заповідного фонду зросли на 3,2 млн грн або на 47,3%. У зв'язку з перманентним фінансовим дефіцитом у 2020 році не виконувався план фінансування боротьби зі шкідниками та хворобами лісу на природно-заповідних територіях. Зокрема, даний план у 2018 році було виконано на 110,1%, у 2019 році — на 118,4%, а у 2020 році — на 84,9%. У 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування заходів з боротьби зі шкідниками та хворобами лісу на природно-заповідних територіях зменшилося на 4,8 тис грн або на 6,4%.

У 2018—2020 роках план видатків по мисливському господарству не виконувався через розширення площі природно-заповідного фонду. Так у 2018 році його виконання становило 94,3%, у 2019 році — 82,0%, у 2020 році — 94,7%. В цілому у 2020 році порівняно з 2018 роком видатки на мисливське господарство у природно-заповідному фонді зменшилися на 99,5 тис грн або на 6%. Водночас у 2020 році порівняно з 2018 роком зросли загальновиборничі та адміністративні витрати. Зокрема загальновиборничі зросли на 8,9 млн грн або на 18,5%, а адміністративні — на 8 млн грн або на 4,6%. В цілому план фінансування заходів по збереженню природно-заповідного фонду у 2018 році було виконано на 99,7%, у 2019 році — на 97,1%, у 2020 році — на 97,7%. Видатки по цій статті у 2020 році порівняно з 2018 роком збільшилися на 17,5 млн грн або на 13,9%.

Однією з основних складових виробничо-фінансових планів по лісовому та мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища виступає розділ — спеціальне використання лісових ресурсів. В цілому у 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування цієї статті зменшилося на 105,2 млн грн або на 1,7%. У 2018 році план по фінансуванню заходів по заготівлі деревини у порядку рубок головного користування було виконано на 100,8%, у 2019 році — на 94,4%, у 2020 році — на 91,5%. В цілому витрати на заготівлю деревини у порядку рубок головного користування у 2020 році порівняно з 2018 роком збільшилися на 171,4 млн грн або на 8,2%. Протягом 2018—2020 років майже постійно перевищувався план по заготівлі

другорядних лісових матеріалів. Зокрема у 2018 році він був виконаний на 96,9%, у 2019 році — на 105,2%, у 2020 році — на 106,3%. У 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування заготівлі другорядних лісових матеріалів зменшилося на 179,5 тис грн або на 4,3%.

Позитивним моментом виконання виробничо-фінансових планів по лісовому та мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища є те, що у 2018—2020 роках постійно виконувалися плани фінансування здійснення побічних лісових користувань. Зокрема у 2018 році цей план було виконано на 199,1%, у 2019 році — на 277,8%, у 2020 році — на 306,5%. В цілому у 2020 році фінансування здійснення побічних лісових користувань збільшилося на 6,6 тис грн або на 4,4%. Маркером підвищення рівня комплексності використання лісоресурсного потенціалу є перевиконання планів фінансування використання корисних властивостей лісів. Зокрема у 2018 році цей план було виконано на 194,7%, у 2019 році — на 139,6%, у 2020 році — на 148,2%. Однак у 2020 році порівняно з 2018 роком фінансування використання корисних властивостей лісів зменшилося на 253,3 тис. грн або на 17,3%. Також у 2020 році порівняно з 2018 роком зменшилися загальновиборничі та адміністративні витрати. Зокрема загальновиборничі витрати зменшилися на 191,5 млн грн, а адміністративні витрати — на 108,9 млн грн

Проведений аналіз виконання виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища в системі ДАЛРУ дає підстави стверджувати про необхідність інституціональної модернізації наявного фінансово-економічного механізму лісгосподарювання. Така інституціональна модернізація має передбачати умонтування в наявний фінансово-економічний механізм лісгосподарювання комплексу інститутів-правил, які дадуть можливість:

- 1) посилити здатність лісів продукувати екосистемні послуги та нарощувати асиміляційний потенціал територій;
- 2) упередити прояви обмеження доступності екосистемних послуг лісів для населення країни;
- 3) забезпечити підвищення рівня лісистості територій через дотримання запланованих темпів лісовідновлення та розширення масштабів лісорозведення;
- 4) прискорити процеси лісокультурного облаштування самозаліснених земель;
- 5) взяти за основу традиційну для України інституціональну архітектоніку лісгосподарювання при поглибленні реформи управління лісовим господарством (розмежування господарських та інспекційних функцій);
- 6) зберегти цілісно-майнові комплекси постійних лісокористувачів та забезпечити їх модернізацію, реконструкцію та технічне переоснащення;
- 7) максимальною мірою з врахуванням реалій та фінансових обмежень воєнного часу відновити бюджетне фінансування лісовідновлення, лісовідтворення, лісорозведення, охорони та захисту лісів через формування спеціальних фондів розвитку лісового господарства;
- 8) у відповідності з передовим іноземним досвідом розробити інструментарій фінансування робіт по створенню захисних лісосмуг, які забезпечують приріст врожайності сільськогосподарських культур (по сільськогосподарських культурах зернової групи — це в середньому 3—4 центнери з 1 га), шляхом формування за рахунок відрахувань ча-

стини виручки від експорту зернових (0,1%) спеціального фонду фінансування агролісомеліоративних робіт;

9) забезпечити нарощення обсягів фінансування пріоритетних напрямів модернізації існуючих та створення нових лісових селекційно-насіньових комплексів у відповідності з традиціями вітчизняного лісівництва та з врахуванням передового іноземного досвіду;

10) забезпечити підвищений рівень концентрації фінансових ресурсів у сировинній та переробній ланках сфери лісогосподарювання лісозабезпечених регіонів;

11) сформувати надійне джерело фінансування потреб лісового господарства у малолісних районах за рахунок створення у бюджетах різного таксономічного рівня спеціальних фондів розвитку лісового господарства;

12) створити фінансову основу для імплементації у вітчизняну практику кращих іноземних практик наближеного до природи лісівництва та соціального лісівництва;

13) знизити загальний рівень фіскального навантаження на постійних лісокористувачів через збалансування ставок податків, зборів та обов'язкових платежів;

14) забезпечити еквівалентне вилучення лісоресурсної ренти і її еквівалентний розподіл між публічними бюджетами різних таксономічних рівнів (державний бюджет, обласний та районний бюджети, бюджети ОТГ);

15) стимулювати максимальний рівень утилізації деревних відходів і виробництва на цій основі різноманітних видів твердого біологічного палива;

16) підвищити рівень комерціалізації та капіталізації всього спектра екосистемних послуг, зокрема використання несировинних користностей лісів, посилення ґрунтоохоронної та водорегулюючої функції лісів.

В спектрі інститутів-правил, які потребують умонтування у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання, мають бути інститути соціальної та екологічної відповідальності постійних лісокористувачів. Тобто постійні лісокористувачі, а також ймовірно їх об'єднання, мають забезпечувати максимізацію обсягів фінансування господарського освоєння лісоресурсного потенціалу задля задоволення соціальних потреб власних працівників, населення території концентрації лісоресурсних благ та всіх громадян країни, а також забезпечувати максимізацію природоохоронної, зокрема асиміляційної функції лісів. Реальне втілення названого інституту у практику лісогосподарювання дозволить реалізувати також ініціативу ректора Національного університету біоресурсів і природокористування України С. Ніколаєнка стосовно того, що необхідно об'єднувати зусилля хіміків, агробіологів разом з лісівниками для того, щоб знайти відповіді на питання, що постали перед лісовим господарством, зокрема щодо вироблення шляхів подолання кризи, яка склалася з всиханням лісів [13, с. 23].

Доцільним є умонтування інституту цільової спрямованості акумульованої в публічних бюджетах рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання через інституціоналізацію спеціальних фондів розвитку лісового господарства у бюджетах різного таксономічного рівня, що дасть можливість сформувати надійне джерело фінансування потреб лісового господарства, зокрема тих, які пов'язані з модернізацією основного капіталу постійних лісокористувачів.

В умовах відносно невисокої частки стиглих деревостанів у віковій структурі лісового фонду ряду регіо-

нів України та необхідності забезпечення прийнятого рівня економічної ефективності виробничо-господарської діяльності постійних лісокористувачів набуває значної актуальності проблема умонтування у фінансово-економічний механізм лісогосподарювання інституту комерціалізації екосистемних послуг лісів, що дасть можливість фінансовий дефіцит постійних лісокористувачів, зумовлений обмеженістю деревини, заготовленої в порядку рубок головного користування, компенсувати максимізацією фінансових вигод від реалізації екосистемних послуг лісів, зокрема їх рекреаційної функції, а також ефективнішого використання фауністичних ресурсів.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

В умовах воєнного стану, загострення природно-ресурсних обмежень та поглиблення інституціональних трансформацій у сфері лісогосподарювання актуалізується доцільність інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання як сукупності форм, методів, способів та інструментів акумуляції та розподілу фінансових ресурсів, отриманих внаслідок господарського освоєння лісоресурсного потенціалу, бюджетного фінансування потреб лісовідновлення, лісовідтворення, лісорозведення, охорони та захисту лісів, вітчизняного та іноземного непублічного (приватного) фінансування лісогосподарських та лісоохоронних проєктів. Дослідження показали, що фінансово-економічний механізм лісогосподарювання потребує інституціональної модернізації, оскільки по ряду показників у 2018—2020 роках спостерігається невиконання Державним агентством лісових ресурсів України виробничо-фінансових планів по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища. Враховуючи реалії та обмеження воєнного стану, вагоме екологічне, соціальне та економічне значення лісів для життєдіяльності населення, пріоритети інституціональної модернізації фінансово-економічного механізму лісогосподарювання мають відповідати ряду вимог та передбачати першочергове умонтування в систему лісових фінансів інституту соціальної та екологічної відповідальності постійних лісокористувачів, інституту цільової спрямованості акумульованої в публічних бюджетах рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів та інституту комерціалізації екосистемних послуг лісів. Враховуючи фінансові та інші обмеження, зумовлені воєнним станом, необхідними є розроблення та інституціоналізація механізму формування фонду розвитку лісового господарства, що створюватиметься у формі спеціального бюджетного фонду на різних таксономічних рівнях за рахунок частини відрахувань податків, зборів та інших обов'язкових платежів, які генеруються у сфері господарського освоєння лісоресурсного потенціалу та його подальшого залучення у відтворювальний процес.

Література.

1. Бойко Я.М. Фінансово-економічний механізм розвитку лісового господарства регіону. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 3. С. 16—19.

2. Виступ Голови Товариства лісівників України Юрія Марчука на IV з'їзді лісівників. Економіст. 2018. № 10. С. 11—18.

3. Волинчук Ю.В., Бакалейко І.В. Організація фінансових потоків у системі лісгосподарських підприємств. Економічні науки. Серія: Економіка та менеджмент. 2014. Вип. 11. С. 6—19.

4. Геннадій Москаль: Лісове господарство упродовж багатьох століть — це стратегічна галузь Закарпаття. Економіст. 2018. № 10. С. 19—21.

5. Голян В.А., Шубалий О.М. Трансформація системи фінансових відносин у лісовому секторі на засадах бюджетної економії та самокупності. Фінанси України. 2015. № 12. С. 81—93.

6. Дубина М.В., Зінкевич О.В. Детермінанти удосконалення функціонування системи фінансового забезпечення розвитку лісового господарства України. Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління. 2021. № 2. С. 62—70.

7. Жаворонок А.В., Ковальчук Н.О. Особливості фінансового забезпечення вітчизняних підприємств лісового господарства. Інфраструктура ринку. 2020. № 43. С. 154—159.

8. Звіт про виконання виробничого плану по лісовому господарству за січень-грудень 2018 р. Форма 10-ЛГ (загальна). Затверджено Наказом Держкомлісгоспу України від 05.02.2009. № 30.

9. Звіт про виконання виробничо-фінансового плану по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища за січень-грудень 2020 р. Форма 10-ЛГ (загальна). Затверджено Наказом Держлісагентства України від 23.04.2019. № 267.

10. Звіт про виконання виробничо-фінансового плану по лісовому і мисливському господарству та охороні навколишнього природного середовища за січень-грудень 2019 р. Форма 10-ЛГ (загальна). Затверджено Наказом Держлісагентства України від 23.04.2019. № 267.

11. Карпук А.І., Несторіак Ю.Ю., Олексієвець О.М. Інвестиційне забезпечення відтворення лісового біорізноманіття в контексті диверсифікації діяльності лісгосподарських підприємств. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 1. С. 5—12.

12. Олександр Горган: Для Київської області лісова галузь — це колосальний драйвер розвитку економіки. Економіст. 2018. № 10. С. 22.

13. Станіслав Ніколаєнко: Наш університет досить серйозно сьогодні опікується проблемою підготовки кадрів для лісової галузі. Економіст. 2018. № 10. С. 23.

14. Торосов А.С., Зуєв Є.С., Харченко Ю.В. Удосконалення фінансової системи лісової галузі. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2017. № 2. С. 110—115.

References:

1. Boyko, Ya.M. (2011), "Financial and economic mechanism of forestry development in the region", *Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho universytetu Seriya ekonomika*, vol. 33, no. 3, pp. 16—19.

2. Marchuk, Y. (2018), "Speech of the Chairman of the Association of Foresters of Ukraine, Yury Marchuk, at the IV Congress of Foresters", *Ekonomist*, vol. 10, pp. 11—18.

3. Volynchuk, Yu.V. and Bakalejko, I.V. (2014), "Organization of financial flows in the system of forestry enterprises", *Ekonomichni nauky. Seriya: Ekonomika ta menedzhment*, vol. 11, pp. 6—19.

4. Moskal', H. (2018), "For many centuries, forestry has been a strategic branch of Transcarpathia", *Ekonomist*, vol. 10, pp. 19—21.

5. Holyan, V.A. and Shubalyy, O.M. (2015), "Transformation of the system of financial relations in the forest sector based on the principles of budget economy and self-sustainability", *Finansy Ukrayiny*, vol. 12, pp. 81—93.

6. Dubyna, M.V. and Zinkevych, O.V. (2021), "Determinants of improving the functioning of the system of financial support for the development of forestry in Ukraine", *Problemy suchasnykh transformatsij. Seriya: ekonomika ta upravlinnia*, vol. 2, pp. 62—70.

7. Zhavoronok, A.V. and Koval'chuk, N.O. (2020), "Peculiarities of financial support of domestic forestry enterprises", *Infrastruktura rynku*, vol. 43, pp. 154—159.

8. State Forest Resources Agency of Ukraine (2018), *Zvit pro vykonannya vyrobnychoho planu polisovomu hospodarstvu za sichen'-hruden' 2018 r. Forma 10-LH (zahal'na). Zatverdzheno Nakazom Derzhkomlishospu Ukrainy vid 05.02.2009. №30* [Report on the implementation of the forestry production plan for January-December 2018. Form 10-LH (general). Approved by the Order of the State Forestry Committee of Ukraine dated February 5, 2009. No. 30], State Forest Resources Agency of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

9. State Forest Resources Agency of Ukraine (2020), *Zvit pro vykonannya vyrobnycho-finansovoho planu po lisovomu i myslyvs'komu hospodarstvu ta okhoroni navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyscha za sichen'-hruden' 2020 r. Forma 10-LH (zahal'na). Zatverdzheno Nakazom Derzhlisahentstva Ukrainy vid 23.04.2019. №267* [Report on the implementation of the production and financial plan for forestry and hunting and environmental protection for January-December 2020. Form 10-LH (general). Approved by the Order of the State Forestry Agency of Ukraine dated April 23, 2019. No. 267], State Forest Resources Agency of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

10. State Forest Resources Agency of Ukraine (2019), *Zvit pro vykonannya vyrobnycho-finansovoho planu po lisovomu i myslyvs'komu hospodarstvu ta okhoroni navkolyshn'oho pryrodnoho seredovyscha za sichen'-hruden' 2019 r. Forma 10-LH (zahal'na). Zatverdzheno Nakazom Derzhlisahentstva Ukrainy vid 23.04.2019. №267* [Report on the implementation of the production and financial plan for forestry and hunting and environmental protection for January-December 2019. Form 10-LH (general). Approved by the Order of the State Forestry Agency of Ukraine dated April 23, 2019. No. 267], State Forest Resources Agency of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

11. Karpuk, A. Nestoriak, Iu. and Oleksiievets, O. (2019), "Investment support for the reproduction of forest biodiversity in the context of diversification of forest enterprises' activities", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 5—12.

12. Horhan, O. (2018), "For the Kyiv region, the forest industry is a colossal driver of economic development", *Ekonomist*, vol. 10, pp. 22.

13. Nikolaienko, S. (2018), "Stanislav Nikolayenko: Today, our university is quite serious about the problem of training personnel for the forestry industry", *Ekonomist*, vol. 10, pp. 23.

14. Torosov, A.S. Zuev, Ye.S. and Kharchenko, Yu.V. (2017), "Improvement of the financial system of the forest industry", *Visnyk KhNAU. Seriya: Ekonomichni nauky*, vol. 2, pp. 110—115.

Стаття надійшла до редакції 20.09.2022 р.

УДК 336.142.23:658.14 (477)

*С. М. Халатур,**д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8331-3341>**К. В. Яценко,**студент гр. МгФБС-1-21, Дніпровський державний аграрно-економічний університет**ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2936-9381>*

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.41

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ У КОНТЕКСТІ СТАБІЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

S. Khalatur,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department of Finance,
Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economic University

K. Yatsenko,

Student of the gr. MGFBS-1-21, Dnipro State Agrarian and Economic University

CAPITAL STRUCTURE OF ENTERPRISES: SYSTEMAZATION OF THEORETICAL APPROACHES IN THE CONTEXT OF STABILIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY

У статті розглянуто сучасні теорії систематизації підходів до структури капіталу підприємств у контексті стабілізації національної економіки, і на цій основі визначено детермінанти структури капіталу. Діяльність підприємств є значним економічним внеском у країну. Однак розвиток і розширення фінансово стійких підприємств залежить від їх адекватного фінансування та капіталізації. Рішення щодо структури капіталу відображає широкий спектр операцій керівництва підприємства. Таким чином, метою цієї роботи є аналіз структури капіталу підприємств та визначення факторів, що впливають на неї. Отже, для розуміння того, як підприємства фінансують свою діяльність, необхідно вивчити детермінанти їхньої діяльності, рішення щодо фінансування або структури капіталу. Структура капіталу визначена як поєднання боргу та власного капіталу, що використовується для фінансування бізнес-операцій.

The article examines modern theories of systematization of approaches to the capital structure of enterprises in the context of stabilization of the national economy, and on this basis, the determinants of the capital structure are determined. Business activity is a significant economic contribution to the country. However, the development and expansion of financially stable enterprises depends on their adequate financing and capitalization. The decision on the capital structure reflects a wide range of operations of the company's management. Thus, the purpose of this work is to analyze the capital structure of enterprises and determine the factors affecting it. Therefore, to understand how companies finance their activities, it is necessary to study the determinants of their activities, financing decisions or capital structure. Capital structure is defined as the combination of debt and equity used to finance business operations.

One of the key financial decisions of any organization is the search for funding sources. These decisions depend on many internal and external factors. The influence of these factors on the relationship between equity and debt was the subject of research. There are many theories of capital structure. The most prominent theories include: the Modigliani-Miller model, signaling theory, agency theory, action order theory, and static trade-off theory.

The capital structure depends on the share of fixed assets in the total assets of the enterprise, its size, profitability, and liquidity. Profitability is statistically significant only in the case of short-term debt, which indicates that more profitable enterprises resort to less debt use and rely more on internal funds. The growth variable is significant only for large enterprises. The negative relationship with the short-term perspective shows that large enterprises prefer debt financing for long-term growth. Liquidity is very important for businesses, especially in the short term. The number of years in business matters for secured financing. In general, measuring the performance of a business means evaluating its ability to achieve its goals in an optimal way.

*Ключові слова: результативність бізнесу, структура капіталу, показники, модель.
Key words: business performance, capital structure, indicators, model.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ

Вимірювання ефективності бізнесу є актуальною проблемою. При вимірюванні продуктивності та рентабельності діяльності підприємств, застосовуються різні показники. Вони розрізняються за впливом на фінансовий стан підприємства. У цій статті зосереджено увагу на вимірюванні впливу структури капіталу на ефективність бізнесу. Визначення продуктивності повинно базуватися на визначенні управління якістю, згідно з яким продуктивність — це "рівень результатів, досягнутих осіб, груп, організацій і процесів" [5]. Поняття продуктивності також визначається іншими авторами, які використовують цей термін при визначенні сутності існування підприємства в ринковому середовищі та пов'язати його з успіхом бізнесу і здатністю ефективно функціонувати [5-7]. Ефективність виробництва вимірюється рівнем прибутку виходить зі здатності бізнесу цінувати наявні ресурси. Продуктивність підприємства є характеристикою, яка описує спосіб, у який підприємство здійснює певну діяльність, подібну до способу виконання цієї діяльності. Деякі автори розуміють продуктивність як здатність підприємства капіталізувати свої вкладені інвестиції в бізнес найкращим чином [1—4].

Одним із ключових фінансових рішень будь-якої організації є пошук джерел фінансування. Ці рішення залежать від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Вплив цих факторів взаємозв'язку власного капіталу та боргу були предметом дослідження. Існує багато теорій, які називаються теоріями структури капіталу. Найвідоміші теорії включають: модель Модільяні-Міллера, сигнальна теорія, теорія агентства, теорія дійового порядку та теорія статичного компромісу. Більшість цих теорій були емпірично перевірені. Дослідження не принесли однозначного підтвердження або фальсифікації будь-якої з цих теорій, тому далі проводяться дослідження на різних ринках капіталу та для різних галузей, використовуючи дуже різні методи дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Необхідним є визначення впливу структури капіталу підприємства на ефективність бізнесу, продуктивність

бізнесу за іншого співвідношення власного капіталу та боргу, впливу структури капіталу за вартістю власного капіталу та ефективністю бізнесу.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є визначення факторів, які можуть вплинути на структуру капіталу підприємств та ефективність діяльності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Загалом вимірювання ефективності бізнесу означає оцінка його здатності досягати цілей оптимальним способом. Найбільш поширеним методом оцінки ефективності господарської діяльності є метод фундаментального і технічного аналізу, який оцінює підприємство з економічної точки зору на основі детального вивчення та аналізу фінансової звітності [4]. Згідно з деякими авторами [5—9], фінансові показники, які включають показники структури капіталу, використовуються як найпоширеніші інструменти вимірювання продуктивності підприємств. Ці умовні показники відображають основні напрямки діяльності підприємства в сферах прибутковості, платоспроможності та інвестицій з точки зору цінності для інвесторів.

Відповідно до аргументу, що мета полягає не лише у вимірюванні, але й у покращенні продуктивності [12], слід зазначити, що ці звичайні фінансові коефіцієнти мають низьку прогностичну цінність при аналізі та оцінці фінансових результатів діяльності підприємства, з точки зору прийняття тактичних і стратегічних рішень в менеджменті. Це викликано тим, що ці результати оцінюються досить ізольовано. Звичайні показники ефективності не дають відповіді на запитання чому загальні результати досягають таких значень або які сфери підприємства повинні бути вдосконаленими для досягнення стратегічних цілей компанії. Тому важливо доповнити традиційні фінансові показники іншими більш динамічними і більш перспективними показниками, які адаптовані до конкретних конкурентних умов. Тобто, необхідно зосередитися на моніторингу та порівнянні впровадження результатів, що описують продуктивність

із запланованим рівнем виконання, моніторинг спрямованості стратегії під час їх реалізації, виявлення супутніх проблем принципової важливості та внесення необхідних змін і коригування [8—10].

Розробка та оцінка сучасних показників ефективності найбільш точно зосереджена на обробці та проектуванні показників, пов'язаних з вартістю акцій. Ці показники також повинні дозволяти використання більшості облікової інформації та даних, включаючи розрахунок ризику, враховувати діапазон пов'язаного капіталу, і вони повинні дозволяти оцінку продуктивності, а також оцінку підприємств [3—8].

До оцінки ефективності слід підходити з різних точок зору: оцінюючи її з позиції акціонера, оцінка базується на прибутку із вкладеного капіталу в підприємство, тоді як кожен акціонер очікує прибутковості адекватної ризику [2—7].

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

До факторів, що впливають на структуру капіталу підприємств належать: частка основних засобів у загальних активах, розмір і темпи зростання підприємства, прибутковість, ліквідність, сума податкової заборгованості та інші.

Основні засоби є кращим забезпеченням зобов'язань, ніж поточні активи, які можуть втратити вартість у разі фінансової скрути. З точки зору теорії компромісу, висока частка основних засобів у загальних активах може спричинити збільшення частки боргу в джерелах фінансування. Таким чином, з точки зору агентської теорії, зв'язок між приростом основних фондів і коефіцієнтом заборгованості позитивний. Цей зв'язок є негативним згідно з теорією дії. Чим вищий рівень активів, тим менше інформаційної асиметрії, і це зменшує вартість власного капіталу. Теорія статичного компромісу та теорія агентства виправдали наступний фактор структури капіталу: розмір підприємства. Для першої з наведених вище теорій важливо, що великі підприємства більш диверсифіковані, і ризик їх банкрутства нижчий. Великі підприємства також працюють довше, ніж менші підприємства. Вони більш відомі і відповідно до другої теорії витрати на випуск боргових зобов'язань нижчі через їх репутацію. Це означає, що чим більше підприємство, тим вище в ньому частка фінансування боргу.

Розмір підприємства також сприяє зниженню витрат на випуск акцій. Для великого підприємства легше випустити і продати свої акції, ніж невеликій компанії. З іншого боку, великі підприємства мають більше активів в абсолютному вираженні, що означає, що явище несприятливого відбору покупців цих акцій для них більш важливе. Тобто з точки зору теорії розрахунку зв'язок між розміром підприємства та рівнем боргу може бути важливим, але вплив може бути як позитивним, так і негативним.

Фактором, який пов'язаний з розміром, є швидкість зростання підприємства. Динамічне зростання потребує відповідного збільшення фінансування. Відповідно до сигнальної теорії, швидше зростання підприємства є позитивним, сигналізує інвесторам і підвищує курс акцій. Більш висока оцінка дає підприємству можливість скористатися боргом за нижчою ціною, з відносно низьким ризиком банкрутства. Це означає, що для обох вищевказаних теорій існує позитивний зв'язок між зростанням підприємства та заборгованістю.

У свою чергу, статична теорія компромісу та агентська теорія вказують на протилежне відношення. Відповідно до першої з цих теорій витрати на банкрутство є вищими для підприємств зі швидким зростанням — такі компанії втрачають відносно більше вартості. Агентська теорія вказує на те, що підприємства, які швидко розвиваються, фінансують більш ризиковані проекти, тому вартість боргу для них вища. Таким чином, чим вищий показник зростання підприємства, тим менша частка боргу в його фінансуванні.

Одним із ключових факторів зростання підприємства є прибутковість. Згідно з теорією розрахунку, прибутковість повинна сприяти самофінансуванню, а отже обмеженню частки боргу в структурі капіталу. Прибуткові підприємства створюють великі готівкові надлишки і можуть більшою мірою використовувати внутрішні джерела фінансування, ніж у випадку збиткових компаній. Інші теорії стверджують, що зв'язок між рентабельністю і часткою боргу у фінансуванні протилежний.

Відповідно до теорії компромісу, прибутковий бізнес має нижчі витрати з ризиком банкрутства та більше оцінює переваги податкових пільг. Згідно з теорією сигналів, прибуткове підприємство посиляє позитивні сигнали кредиторам, що дає можливість подальшого збільшення боргу. Агентська теорія також визнає, що вищий рівень боргу є більш вигідним для прибуткового бізнесу, оскільки він може зробити проблему вільного грошового потоку менш відчутною.

Теорія порядку показує, що ліквідність є наступною змінною, яка впливає на частку боргу у фінансуванні підприємства. Підприємства, які здатні генерувати значну суму готівки, використовувати внутрішні джерела фінансування, щоб уникнути використання боргу. Таким чином, висока ліквідність зумовлює нижчий рівень боргу. Однак, згідно зі статичною теорією компромісу зв'язок є позитивним. Зі збільшенням ліквідних активів витрати на їх продаж зменшуються. Це означає менший ризик банкрутства, що дозволяє підприємству збільшення боргу та використання податкових пільг.

Теорія компромісу показує ще один детермінант структури капіталу — відсутність боргових податкових пільг. Він базується на частці амортизації у витратах. Збільшення коефіцієнту є заміником податкових пільг на відсотки та зменшує попит на кредитні гроші. Подібний зв'язок можна сформулювати для теорії розрахункового порядку. Висока амортизація спричиняє більший фінансовий надлишок, що перетворюється на збільшення можливостей для самофінансування. Навпаки, позитивна кореляція між податковими пільгами без боргів і з боргами можна вивести з теорії агентства. Зростаюча амортизація означає ширший вільний грошовий потік, доступний для менеджерів. Природний спосіб зменшити необгрунтоване використання готівки менеджерами — це збільшення боргу.

В таблиці 1 підсумовано вибрані змінні для емпіричного дослідження. У літературі згадується багато інших змінних, які можуть впливати на структуру капіталу підприємства. Зокрема це — ймовірність банкрутства, витрати на еркламу, витрати та якість досліджень і розробок, інновацій, тощо [1—6]. Однак ці фактори зазвичай підтверджуються однією теорією.

На основі вивчення наукових джерел можна сформулювати наступну гіпотезу дослідження: структура капіталу підприємств в Україні залежить від частки основних фондів у загальних активах, розміру і зростання підприємства, його прибутковості та ліквідності.

Отже, на структуру капіталу підприємств впливають специфічні характеристики, які представлені через різні теоретичні припущення. У цій статті розглядається структура капіталу як залежна змінна (DV). Тобто залежна змінна (DV) — це кредитне плече (LEV) або коефіцієнт загального боргу (TDR), що вимірюється як загальна сума боргів до загальних активів. Незалежна змінна (IV) або визначені детермінанти структури капіталу: (1) наявність активів; (2) прибутковість; (3) зростання; (4) ліквідність; (5) кількість років функціонування підприємства; і (6) розмір. Гіпотези підсумовані в таблиці 1.

Дані були отримані від державної служби статистики України. Дані було взято за період з 2015 по 2021 роки. 2015 рік використовувався як базовий рік у категоризації підприємств відповідно до їх розміру.

Запропоновано для дослідження таку специфікацію моделі:

$$LEV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TANG_{it} + \beta_2 PRO_{it} + \beta_3 GRO_{it} + \beta_4 LIQ_{it} + \beta_5 AGE_{it} + \beta_6 SIZE_{it} + U_{it}$$

Де it позначає відношення підприємства і в момент часу t . Оперативне визначення для кожної змінної узагальнено у таблиці 2.

Дані в цьому дослідженні перевірялися за допомогою програмного забезпечення загального призначення MS EXCEL. З методологічної точки зору важливим питанням є визначення залежної і незалежних змінних та вказати їх вимірювання. Є чотири альтернативних підходи до визначення структури капіталу (залежна змінна):

1. Власний капітал і пасиви, що нараховують відсотки — передбачається, що використання комерційного кредиту без відсотків має технічний, а не фінансовий характер.

2. Взаємозв'язок боргових зобов'язань і права власності на випущені цінні папери.

3. Власний капітал і довгострокові зобов'язання — цей підхід передбачає домінуючу роль основного капіталу у корпоративному фінансуванні.

4. Власний капітал і загальні зобов'язання — включають усі фінансові джерела підприємства.

Перші три визначення не включають кредиторську заборгованість у структуру капіталу. Для економік (включаючи економіку України), де торговий кредит є важливим джерелом фінансування, стає доцільним взяти до уваги останнє визначення. Перша з незалежних змінних чітко визначається в літературі як частка основних засобів у загальних активах. Для визначення розміру підприємства можна виділити кілька заходів. Найбільш часто використовуються доходи від продажів і вартість загальних активів. Ще більш різноманітні в літературі вимірювання іншої пояснювальної змінної, пов'язані з ростом підприємства. Вимірюється як загальна вартість інвестицій, співвідношення цих інвестиційних витрат із загальною величиною активів, а також за допомогою динаміки рентабельності операційних активів або відсотку збільшення активів. Цей показник

Таблиця 1. Перевірка взаємозв'язку детермінантів структури капіталу підприємств

Детермінанти	Гіпотези взаємозв'язку з кредитним плечем
Наявність активів (TANG)	+
Рентабельність (PRO)	-
Зростання (GRO)	+
Ліквідність (LIQ)	+
Вік (AGE)	+
Розмір (SIZE)	+

Таблиця 2. Оперативне визначення змінних для розрахунку їх впливу на структуру капіталу підприємств

Змінні	Формула розрахунку
Кредитне плече (LEV) для LDR	Сума довгострокового боргу / сума власного капіталу
LEV для SDR	Короткостроковий борг/власний капітал
Наявність активів (TANG)	Основні засоби/Загальна сума активів
Рентабельність (PRO)	Рентабельність активів
Зростання (GRO)	Інвестиції/Загальні активи
Ліквідність (LIQUIDITY)	(поточні активи - поточні зобов'язання)/доходи
Розмір (SIZE)	Оборот продажів

застосовний також для вимірювання прибутковості підприємства, як співвідношення операційного прибутку та сукупних активів (ROA).

Загальними показниками ліквідності є статичні коефіцієнти. Вони показують покриття поточних зобов'язань за відповідними складовими активу. Це співвідношення загальних оборотних активів і поточних пасивів.

Структура капіталу залежить від частки основних фондів у загальних активах підприємства, розміру, його прибутковості, ліквідності. Прибутковість є статистично значущою лише у випадку короткострокової заборгованості, це свідчить про те, що більш прибуткові підприємства вдаються до меншого використання боргу більше покладаючись на внутрішні кошти. Змінна зростання значуща лише для великих підприємств. Негативний зв'язок із короткостроковою перспективою показує, що великі підприємства віддають перевагу борговому фінансуванню для довгострокового зростання. Ліквідність дуже важлива для підприємств, особливо на короткий термін. Кількість років у бізнесі має значення для забезпеченого фінансування.

Щоб визначити та виміряти релевантність і вплив незалежних змінних на залежні змінні, було застосовано економетричні лінійні панельні моделі. Вони засновані на:

1) регресійна модель (звичайний метод найменших квадратів):

$$DV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TANG_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 GROW_{it} + \beta_4 PROF_{it} + \beta_5 LIQ_{it} + \epsilon_{it}$$

2) модель з фіксованими ефектами:

$$DV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TANG_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 GROW_{it} + \beta_4 PROF_{it} + \beta_5 LIQ_{it} + \mu_{it}$$

3) модель з випадковими ефектами:

$$DV_{it} = \beta_0 + \beta_1 TANG_{it} + \beta_2 SIZE_{it} + \beta_3 GROW_{it} + \beta_4 PROF_{it} + \beta_5 LIQ_{it} + \mu_{it} + \epsilon_{it}$$

де DV_{it} — залежні змінні, відповідно DR_{it} і LDR_{it} .

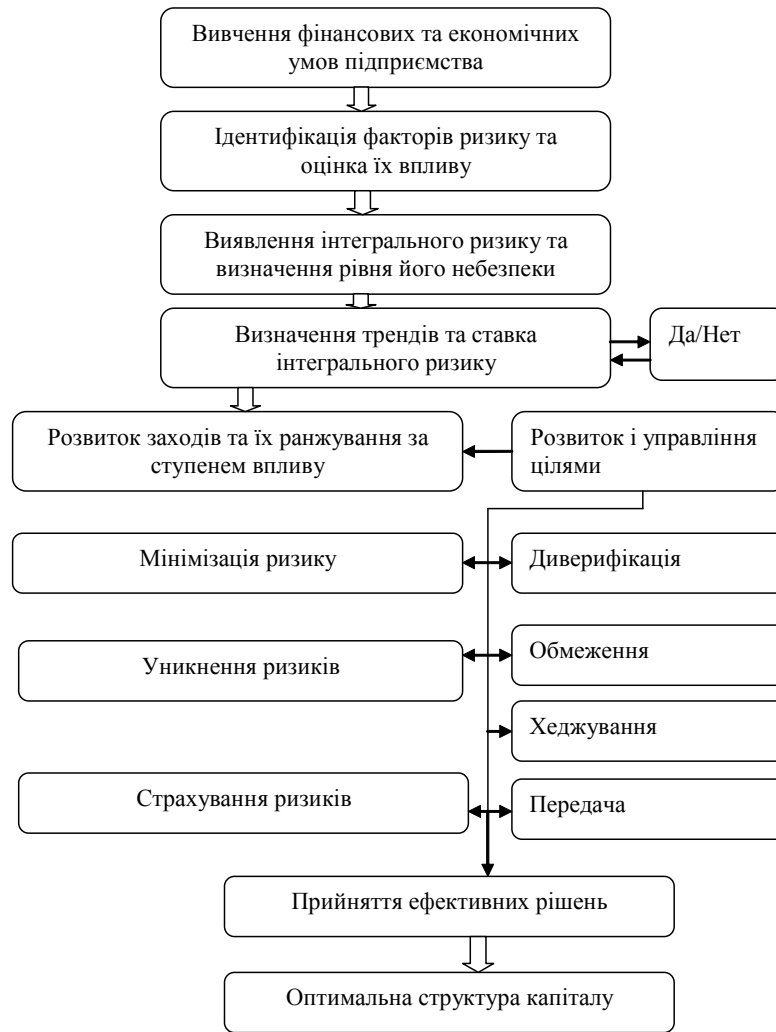


Рис. 1. Алгоритм управління структурою капіталу підприємств

Коли окремі ефекти не є однаковими в наступні періоди, то слід використовувати модель із випадковими ефектами. Щоб визначити, чи можна оцінити модель за допомогою методу найменших квадратів, гіпотеза на наявність індивідуальних ефектів має бути перевірена. Нездатність відхилити нульову гіпотезу, коли дисперсія окремих ефектів дорівнює нулю, тобто ці ефекти не відбуваються, і можна використовувати модель найменших квадратів.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Методика розрахунку визначення вартості власного капіталу у випадку моделі нарощування кількісно визначає фінансовий ризик, який частково базувався на показниках структури капіталу. Тому їх вплив відображається на величині вартості власного капіталу. Отже, зміна структури капіталу впливає на продуктивність бізнесу, але необхідно прийняти деякі спрощення та припущення в обліковому записі. Неможливо порекомендувати одну з моделей як більш надійну. Кожна з них приймає ризик лише з однієї точки зору (зовнішні ризики або внутрішні ризики). Тому необхідним є створення моделі з прийняттям обох видів ризиків. Цей аналіз буде предметом майбутніх досліджень.

Література:

1. Sekrezi, A. (2013). Impact of firm specific factors on capital structure decision: An empirical study of Albanian firms. *European Journal of Sustainable Development*, 2 (4), 135—148.
2. Devos E., Rahman S., & Tsang D. (2017). Debt covenants and the speed of capital structure adjustment. *Journal of Corporate Finance*, 45, 1—18. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.04.008>
3. Endri E., & Fathony M. (2020). Determinants of firm's value: Evidence from financial industry. *Management Science Letters*, 10 (1), 111—120. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.8.011>
4. Horvathova J. and Mokrisova, M. (2014). Determination of Cost of Equity for Selected Enterprises of the Energy Industry Applying the CAPM Model and its Comparison with the Model with Gradual Counting Risk Premium. *Journal of Management and Business: Research and Practice*, 6(1), pp. 43—54.
5. Hudym K., & Khalatur S. (2016). Systematisation and analysis of MNCs' models of conduct for entering the national agrarian markets. *Economic Annals-XXI*, 159 (5—6), 34—37. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V159-07>
6. Imas Iyoha A., Ohiokha G., Umoru D., Oshoke S. A.r and Abohiri Igele G. (2022). Target capital structure

for managerial decision making: Dynamics and determinants. *Investment Management and Financial Innovations*, 19 (3), 322—334. doi:10.21511/imfi.19(3).2022.27

7. Kurniasih A., Rustam M., Heliantono and Endri Endri (2022). Cost of capital and firm value: Evidence from Indonesia. *Investment Management and Financial Innovations*, 19 (4), 14—22. doi:10.21511/imfi.19(4).2022.02

8. Lie L. (2020). Research on the Impact of Tax Shield Effect on Corporate Capital Structure: Empirical Analysis Based on A-Share Listed Companies. *Modern Economy*, 11(1), 126-139. Retrieved from https://www.scirp.org/pdf/me_2020011616352747.pdf

9. Khalatur S., Kriuchko L., Sirko A. (2020). World experience adaptation of anti-crisis management of enterprises in the conditions of national economy's transformation. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(3), 171—182. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-3-171-182>

10. Khalatur S., Masiuk Y., Kachula S., Brovko L., Karamushka O. Shramko I. (2021). Entrepreneurship development management in the context of economic security, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 9(1): 558—573. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1\(35\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1(35))

11. Khalatur S., Velychko L., Pavlenko O., Karamushka O., Huba M. (2021). A model for analyzing the financial stability of banks in the VUCA-world conditions. *Banks and Bank Systems*, 16(1), 182-194. [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.16\(1\).2021.16](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.16(1).2021.16)

12. Velychko O., Velychko L., Butko M. and Khalatur S. (2019). Modelling of strategic managerial decisions in the system of marketing logistics of enterprise. *Innovative Marketing*, 15(2), 58—70. [http://dx.doi.org/10.21511/im.15\(2\).2019.05](http://dx.doi.org/10.21511/im.15(2).2019.05)

References:

1. Cekrezi, A. (2013), "Impact of firm specific factors on capital structure decision: An empirical study of Albanian firms", *European Journal of Sustainable Development*, vol. 2 (4), pp. 135—148.

2. Devos, E., Rahman, S. and Tsang, D. (2017), "Debt covenants and the speed of capital structure adjustment", *Journal of Corporate Finance*, vol. 45, pp. 1—18. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.04.008>

3. Endri, E. and Fathony, M. (2020), "Determinants of firm's value: Evidence from financial industry", *Management Science Letters*, vol. 10(1), pp. 111—120. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2019.8.011>

4. Horvathova, J. and Mokrisova, M. (2014), "Determination of Cost of Equity for Selected Enterprises of the Energy Industry Applying the CAPM Model and its Comparison with the Model with Gradual Counting Risk Premium", *Journal of Management and Business: Research and Practice*, vol. 6 (1), pp. 43—54.

5. Hudym, K. and Khalatur, S. (2016), "Systematisation and analysis of MNCs' models of conduct for entering the national agrarian markets", *Economic Annals-XXI*, vol. 159(5-6), pp. 34—37. doi: <https://doi.org/10.21003/ea.V159-07>

6. Imas lyoha, A., Ohiokha, G., Umoru, D., Oshoke, S. A. and Abohiri lgele, G. (2022), "Target capital structure for managerial decision making: Dynamics and

determinants", *Investment Management and Financial Innovations*, vol. 19 (3), pp. 322-334. doi:10.21511/imfi.19(3).2022.27

7. Kurniasih, A., Rustam, M., Heliantono and Endri Endri (2022), "Cost of capital and firm value: Evidence from Indonesia", *Investment Management and Financial Innovations*, vol. 19(4), pp. 14—22. doi:10.21511/imfi.19(4).2022.02

8. Lie, L. (2020), "Research on the Impact of Tax Shield Effect on Corporate Capital Structure: Empirical Analysis Based on A-Share Listed Companies", *Modern Economy*, vol. 11 (1), pp. 126—139, available at: https://www.scirp.org/pdf/me_2020011616352747.pdf (Accessed 30 Sept 2022).

9. Khalatur, S., Kriuchko, L. and Sirko, A. (2020), "World experience adaptation of anti-crisis management of enterprises in the conditions of national economy's transformation", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 6(3), pp. 171—182. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-3-171-182>

10. Khalatur, S. Masiuk, Y. Kachula, S. Brovko, L. Karamushka, O. and Shramko, I. (2021), "Entrepreneurship development management in the context of economic security", *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, vol. 9(1), pp. 558—573. [https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1\(35\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2021.9.1(35))

11. Khalatur, S., Velychko, L., Pavlenko, O., Karamushka, O. and Huba, M. (2021), "A model for analyzing the financial stability of banks in the VUCA-world conditions", *Banks and Bank Systems*, vol. 16 (1), pp. 182—194. [http://dx.doi.org/10.21511/bbs.16\(1\).2021.16](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.16(1).2021.16)

12. Velychko, O., Velychko, L., Butko, M. and Khalatur, S. (2019), "Modelling of strategic managerial decisions in the system of marketing logistics of enterprise", *Innovative Marketing*, vol. 15 (2), pp. 58—70. [http://dx.doi.org/10.21511/im.15\(2\).2019.05](http://dx.doi.org/10.21511/im.15(2).2019.05)

Стаття надійшла до редакції 09.10.2022 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

О. В. Добровольська,
д. е. н., професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4159-8446>
О. А. Водолазська,
к. е. н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7858-7118>
С. І. Грицюк,
магістрант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1488-5690>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.47

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

O. Dobrovolska,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Finance,
Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economics University, Dnipro
O. Vodolazska,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance,
Banking and Insurance, Dnipro State Agrarian and Economics University, Dnipro
S. Hrytsiuk,
Master's student of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Dnipro State Agrarian and Economics University, Dnipro

FORMATION OF THE SYSTEM OF STRATEGIC GOALS OF FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

У статті обгрунтовано актуальність поняття фінансової стратегії, описано чинники, що впливають на фінансову діяльність підприємства. Проаналізовано визначення фінансової стратегії у працях різних авторів, обрано та уточнено найбільш повне визначення. Охарактеризовано основні завдання фінансової стратегії як складової загальноекономічної стратегії підприємства. Представлено головну мету фінансової стратегії, що базується на критерії "збільшення вартості підприємства". Описано етапи формування та обгрунтовано необхідність вибору ефективною фінансовою стратегією відповідно до специфічних особливостей діяльності підприємства. Акцентовано увагу на важливості формування стратегічних цілей підприємства. Доведено, що для фінансової діяльності підприємства стратегічними цілями є кількісні параметри його перспективного фінансового положення. На основі проведених досліджень визначено основні вигоди до системи стратегічних фінансових цілей підприємства.

The article substantiates the relevance of the concept of financial strategy, describes the factors influencing the financial activity of the enterprise. The definition of financial strategy in the works of different authors is analyzed, the most complete interpretation is selected and clarified. It is determined that the main purpose of forming the financial strategy of the enterprise is its sufficient provision with the necessary financial resources. The main tasks of the financial strategy as a

component of the general economic strategy of the enterprise are characterized. Attention is paid to the aspects of financial activity that should be reflected in the system of strategic goals. The presented approach will allow focusing attention when developing a financial strategy not so much on increasing the volume of financial resources as on achieving the financial stability of the enterprise in the long term. The main goal of the financial strategy based on the criterion of "increasing the value of the enterprise" is presented. In this regard, it is noted that the growth of enterprise value occurs subject to the achievement of a whole range of goals, which should be taken into account when developing a financial strategy. In general, it is noted that the value of the enterprise can undoubtedly be considered an important indicator of assessing the effectiveness of the financial strategy of the enterprise. The stages of formation are described and the necessity of choosing an effective financial strategy in accordance with the specific features of the enterprise is substantiated. Attention is focused on the importance of forming the strategic goals of the enterprise. It is proved that for the financial activity of the enterprise the strategic goals are the quantitative parameters of its prospective financial position. It is emphasized that for the developed strategic financial goals of the enterprise, target strategic standards should be drawn up. Such formalization of strategic goals will allow to control and coordinate the efficiency of implementation of the developed financial strategy of the enterprise. On the basis of the conducted research, the basic requirements for the system of strategic financial goals of the enterprise are determined.

*Ключові слова: фінансова стратегія підприємства, стратегічна мета, цільові стратегічні нормативи.
Key words: financial strategy of the enterprise, strategic goal, target strategic standards.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Свідоме перспективне управління фінансовою діяльністю стає на сьогодні визначальною умовою функціонування та розвитку підприємств у ринковій економіці. Не можна обмежуватися тим, що фінансова діяльність повинна спрямовуватися лише на задоволення поточних фінансових потреб (формування оборотних та оновлення необоротних активів, їхній приріст у залежності від зміни обсягів господарської діяльності тощо). Стратегічне бачення керівництвом процесів формування та розподілу фінансових ресурсів дозволяє підприємствам краще адаптуватися до мінливих умов зовнішнього фінансового середовища. Отже, фінансова стратегія постає у світлі необхідної умови щодо стійкого розвитку сучасного підприємства. Для ефективного задіяння цього інструменту управління важливою стає розробка системи стратегічних цілей, що є основою стратегії фінансової діяльності підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретико-практичні аспекти стратегічного фінансового управління висвітлюють у своїх працях багато науковців-економістів, а саме: Бланк І.О., Вініченко І.І., Воронкова Т.С., Домбровська С.О., Матвійчук В.І., Роганова Г.О., Романишин, В.О., Тимоць М.В., Чиж Л.П., Халатур С.М. та інші. Але питанням ґрунтовної розробки системи стратегічних цілей, на нашу думку, слід приділити більше уваги. Особливих розвідок потребує саме цей аспект стратегічного планування фінансової діяльності підприємства, бо формалізація цілей дозволяє більш ефективно проводити контрольні та координаційні заходи при реалізації фінансових стратегій.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті постає розробка методичних підходів до формування системи цільових стратегічних нормативів при розробці стратегії фінансової діяльності підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансова стратегія дає можливість розвивати підприємство завдяки своєчасній адаптації його діяльності до майбутніх змін. У зв'язку з цим, великого значення набуває необхідність уточнення поняття фінансової стратегії та розгляд найбільш важливих його аспектів.

В економічній літературі місце і роль фінансової стратегії оцінюються неоднозначно. Так, Бланк І.О. використовує функціональний методичний підхід при визначенні значення фінансової стратегії для розвитку підприємства, тобто фінансова стратегія розглядається як одна зі складових у стратегічному наборі різних видів стратегій підприємства [1]. Романишин В.О. та Бернацька А.О. у своєму дослідженні розвивають концепцію сталого розвитку суб'єкта господарювання, яка ґрунтується на відстеженні кількісних й якісних значень певних параметрів. Вплив фінансової стратегії на сталий розвиток підприємства має полягати у збалансованому та адекватному уявленні про економічні, екологічні, соціальні та фінансові показники, позитивна зміна яких — результат вивіренних, фінансових стратегічних рішень [11]. У роботі [18] колектив авторів розглядає сутність і мету розроблення фінансової стратегії з точки зору інноваційної активності підприємства. На їхню думку, фінансова стратегія представляється системою управлінських рішень, сфокусованих на збільшенні інноваційної активності компанії, що формують

стійку перевагу компанії перед конкурентами, які передбачають структурні зміни у фінансовій сфері та переводять компанію на якісно новий щабель розвитку [18]. У дослідженні Тимоць М.В. та Борович О.В. робиться спроба створити універсальний методологічний підхід до розроблення фінансової стратегії. Автори доходять висновку, що фінансова стратегія — це план дій, пов'язаний з ризиком і невизначеністю, метою якого є ефективний розвиток підприємства в рамках сформованої місії, довгострокових фінансових цілей, що являє собою фінансування шляхом формування, координації, розподілу та використання фінансових ресурсів компанії [12].

На наш погляд, фінансова стратегія являє собою систему формування та реалізації довгострокових цілей підприємства шляхом ефективного залучення та використання фінансових ресурсів, що дають змогу забезпечити фінансову діяльність підприємства, координацію грошових потоків на основі врахування змін факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Це визначення показує пріоритетну роль фінансової стратегії серед різновидів функціональних стратегій, її взаємозв'язок із довгостроковими цілями підприємства, ефективну роботу з їх досягнення та розробки альтернативних рішень щодо використання фінансових ресурсів у разі сильних змін умов зовнішнього середовища.

Основною метою формування фінансової стратегії підприємства виступає його достатнє забезпечення необхідними фінансовими ресурсами [6, 17]. Таким чином, фінансова стратегія підприємства забезпечує:

- формування необхідного рівня фінансових ресурсів і стратегічне управління ними;
 - визначення важливих напрямів діяльності підприємства та зосередження на їх здійсненні заходів із використанням резервів підприємства;
 - поетапне досягнення визначених завдань;
 - відповідність напрямів фінансової діяльності підприємства його економічному становищу і можливостям;
 - здійснення об'єктивного обліку фінансово-економічного стану підприємства в поточному місяці, кварталі, році;
 - формування необхідних стратегічних резервів;
 - визначення економічних і фінансових можливостей даного підприємства та його основних конкурентів.
- Завданнями фінансової стратегії підприємства виступають:
- вивчення основних законів і характеру управління фінансами на підприємстві;
 - вироблення основних умов щодо підготовки різних варіантів з формування фінансових ресурсів підприємства та напрямів роботи фінансових менеджерів у період кризового або нестійкого фінансового стану [13];
 - формування взаємовідносин з позицій фінансів з основними покупцями і постачальниками, кредитними установами, податковими органами або бюджетами;
 - визначення резервів і формування ресурсів підприємства для більш раціонального використання наявних потужностей, основних і оборотних коштів;
 - забезпечення діяльності підприємства необхідними фінансовими ресурсами;

— проведення заходів щодо ефективного вкладення тимчасово вільних грошових коштів підприємства з метою отримання максимально можливого рівня прибутку;

— знаходження способів здійснення ефективної фінансової стратегії щодо використання фінансових можливостей, розробка нових видів продукції [3];

— формування фінансових стратегічних поглядів щодо потенційних конкурентів, їхніх фінансових, виробничих та економічних можливостей;

— вироблення і провадження заходів щодо забезпечення необхідного рівня фінансової стійкості [6];

— визначення способів виходу із поточної кризової ситуації, застосування методів з управління кадрами підприємства при нестійкому фінансовому стані.

Найбільшу увагу під час розбудови фінансової стратегії слід приділяти повноті визначення грошових доходів, проведенню мобілізації внутрішніх резервів підприємства, максимально можливому скороченню собівартості продукції, ефективному розподілу та використанню чистого прибутку, визначенню необхідного обсягу оборотного капіталу, більш раціональному використанню оборотного капіталу підприємства [4, 8]. Фінансова стратегія виробляється з урахуванням ризиків неплатежів, стрибків рівня інфляції та інших форс-мажорних обставин. Дана стратегія повинна бути повністю у відповідності з виробничими завданнями, в результаті необхідності її потрібно коригувати і змінювати. Здійснення контролю за виконанням фінансової стратегії перевіряє необхідний обсяг надходжень доходів, раціональне й економічне їх використання. Добре проведений фінансовий контроль дає можливість визначати внутрішні резерви, збільшувати рівень рентабельності діяльності підприємства, збільшувати грошові надходження.

Також важливим фактором, що визначає результат розроблення фінансової стратегії, є стадії життєвого циклу підприємства. Відповідно до цього циклу, підприємство за час свого існування проходить низку послідовних стадій — від зародження до виходу з ринку. На кожній зі стадій підприємство характеризується деякими параметрами, що показують його стан на даний момент і перспективи розвитку в майбутньому. Усім стадіям життєвого циклу відповідають свої особливості формування та використання фінансових ресурсів, рівень інноваційної активності та інвестиційної привабливості.

Мета фінансової стратегії зазвичай збігається з метою діяльності підприємства і досягається за рахунок вирішення поставлених перед фінансовою стратегією завдань.

Сьогодні загальноприйнятим підходом до визначення мети діяльності підприємства з точки зору власників є максимізація його вартості. Добробут власників підприємства може збільшуватися за рахунок виплати підприємством дивідендів та/або збільшення вартості вкладеного в підприємства капіталу.

Дохід у вигляді дивідендів зазвичай становить дуже незначну суму, тоді як зростання вартості підприємства збільшує вкладений акціонерами капітал у кілька разів.

Необхідно зазначити, що зростання вартості підприємства відбувається за умови досягнення дуже широкого спектра цілей, які включають у себе:

- зростання прибутковості підприємства і стабільність виплати дивідендів (доходів) акціонерів;

- оптимізація витрат;
- зростання частки ринку, збільшення темпів зростання продажів;
- поліпшення показників оборотності капіталу, ліквідності, платоспроможності підприємства;
- розвинена й ефективна політика в галузі персоналу підприємства;
- ефективна політика мотивації менеджерів підприємства;
- ефективна екологічна політика;
- ефективна антикорупційна політика.

Отже, критерій "збільшення вартості підприємства" можна використовувати як оцінку ефективності діяльності підприємства та його фінансової стратегії. Вибір визначено такими аргументами:

- зростання капіталізації відповідає очікуванням власників (акціонерів) — головних суб'єктів у системі економічних інтересів і відповідає принциповим інтересам стейкхолдерів;
- позитивна динаміка показника характеризує не тільки зростання фінансового потенціалу, а й відображає факт зовнішнього визнання наявності нематеріальних активів, що перетворюються на вирішальний фактор інноваційного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі;
- показник інтегрує в єдиний комплекс різні цілі та завдання окремих структурних підрозділів і функціональних служб підприємства, даючи змогу забезпечити єдину спрямованість і координацію їхніх дій, забезпечуючи ефективність підприємства і може бути метою фінансової стратегії підприємства.

Таким чином, вартість підприємства є узагальнюючим показником, що поєднує в собі різні завдання діяльності підприємства (збільшення прибутку, гармонізація відносин тощо), який може використовуватися для оцінки ефективності фінансової стратегії підприємства.

Формування цілей стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства має базуватися на плюралістичному (багатоцільовому) підході, що передбачає виділення великої кількості цілей, які рівнозначні за значенням при ієрархічній класифікації. Цього вимагає багатоаспектність соціально-економічних і виробничо-господарських проблем, динамічність зміни ринкової ситуації, в якій здійснюється фінансова діяльність підприємств [5].

Якщо розглядати фінансову стратегію підприємства саме з точки зору стратегічного управління фінансовою діяльністю, то слід врахувати те, що фінансова діяльність — це фінансово-господарські операції, результатом яких є зміна у складі та структурі капіталу підприємства. Тому стратегічні цілі підприємства в рамках такої стратегії мають бути спрямовані не стільки на збільшення обсягів фінансування, скільки на досягнен-

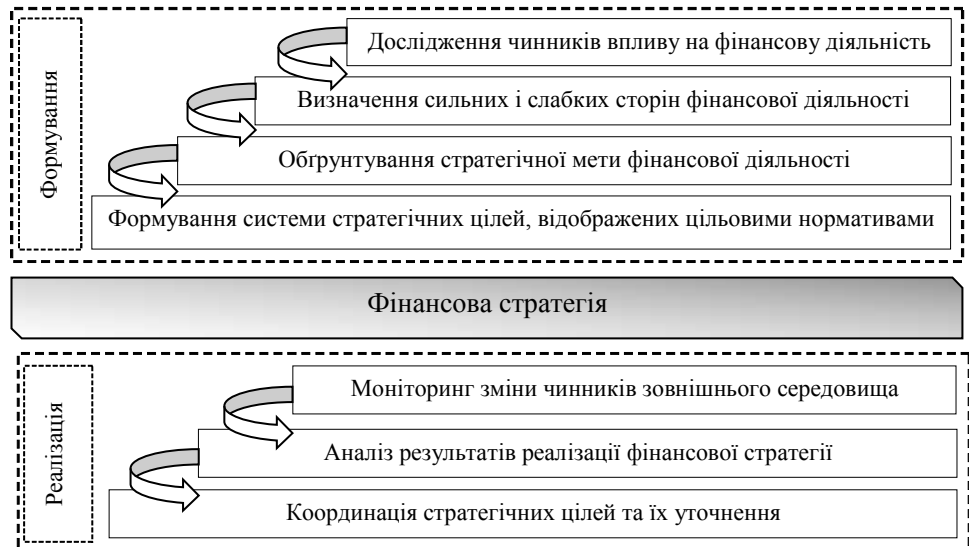


Рис. 1. Система стратегічних цілей у формуванні та реалізації фінансової стратегії підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 9; 14].

ня фінансової стійкості у довгостроковій перспективі [9]. На нашу думку, таке розуміння фінансової стратегії дозволяє більш глибоко формалізувати постановку цілей стратегічного управління фінансами підприємства.

Беззаперечним є те, що фінансова стратегія підприємства має цільовий характер, а отже вимагає обґрунтування параметрів, які окреслюють стратегічні цілі. Саме чітко визначені стратегічні цілі стають засобом підвищення ефективності фінансової діяльності у майбутні періоди, створюють відповідні можливості щодо її координації та контролю. Все це дозволяє обґрунтовувати фінансові рішення в межах управління розвитком підприємства.

Отже, для фінансової діяльності підприємства стратегічними цілями слід вважати кількісні параметри його перспективного фінансового положення, які дозволятимуть спрямовувати поточну фінансову діяльність та оцінювати її результати, орієнтуючись на довгострокову перспективу.

На етапі визначення стратегічних фінансових цілей підприємства розробляються цілі, за допомогою яких підприємство має досягти кращого ринкового становища. Необхідно виокремити ті напрями фінансового розвитку, де максимально повно використовуються сильні сторони та можливості підприємства і максимально знижено вплив загроз з боку зовнішнього середовища. На цьому етапі вибирається стратегія, здатна забезпечити створення необхідного обсягу фінансових ресурсів, допустимий рівень ризиків у результаті діяльності підприємства, грамотну інноваційну та інвестиційну політику (рис. 1).

В свою чергу, для розроблених стратегічних фінансових цілей підприємства мають бути складені цільові стратегічні нормативи. Для цього обирається моделювання фінансової діяльності, за допомогою якого аналізується сумісність показників, взаємозв'язок їхніх рівнів, уточнюється ймовірність досягнення цілей підприємства. На цьому етапі обирають найбільш підходящу фінансову стратегію, здатну привести до досягнення стратегічних цілей [14].

При формуванні стратегічних фінансових цілей, як показує дослідження теоретичних положень з цього питання [1, 2], необхідно дотримуватися таких основних вимог:

- підпорядкованість головній меті функціонування підприємства, оскільки стратегічні цілі фінансової (як і інших) видів діяльності мають базуватися на головній меті функціонування підприємства, відображеній у його місії;

- орієнтація на високий результат фінансової діяльності, що виражається в прагненні фінансових менеджерів до їхнього досягнення, і забезпечується найбільш повним використанням фінансового потенціалу підприємства;

- реальність (досяжність), що зумовлено свідомим обмеженням формованих фінансових цілей за критерієм реальної досяжності з урахуванням чинників зовнішнього фінансового середовища і внутрішнього фінансового потенціалу;

- вимірність, тобто вираження кожної із формованих стратегічних цілей у конкретних показниках;

- однозначність трактування, що забезпечується чітким встановленням стратегічного періоду, диференціацією за різними об'єктами стратегічного управління, порівнянню системою одиниць виміру;

- наукова обґрунтованість, тобто формування стратегічних цілей з урахуванням об'єктивних економічних законів, використання сучасного методологічного апарату, реальної оцінки окремих результатів діяльності, визначення системи взаємозв'язку та взаємозалежності окремих цілей;

- взаємообумовленість стратегічних цілей, що виражається в такій структуризації цілей, щоб реалізація однієї з них, забезпечувала успішну реалізацію інших. Для чого доцільно ранжувати всі стратегічні цілі за рівнем їхньої пріоритетності;

- гнучкість стратегічних фінансових цілей або окремих кількісних параметрів кожної з них під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

При формуванні стратегічних цілей постає питання врахування різноманітних впливів зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища, що фактично визначаються як об'єктивні чинники. Але унікальність кожної фінансової стратегії в частині обраних цілей також проявляється через суб'єктивні впливи, що пов'язуються із особистими інтересами власників і фінансових менеджерів, їхньою життєвою філософією та схильністю до ризиків.

Найважливішою складовою частиною фінансової стратегії виступає формування внутрішніх нормативів, за допомогою яких формуються, наприклад, основні шляхи розподілу прибутку підприємства, встановлюються обмеження показників ліквідності, гранична величина співвідношень вартості власного і позикового капіталу, рівень кредиторської та дебіторської заборгованості, що застосовуються в практичній діяльності сучасних підприємств [15, 16].

Охоплюючи всю сукупну діяльність підприємства, фінансова стратегія підприємства формує заходи щодо оптимізації основних та оборотних коштів, проводить більш ефективне управління капіталом, оптимізацію оподаткування, вироблення більш ефективних напрямів щодо розподілу та використання прибутку, здійснення

безготівкових розрахунків, проведення політики в галузі управління цінними паперами. Ці напрями фінансової діяльності підприємства формують об'єкти її фінансової стратегії. Об'єктами з розроблення та здійснення фінансової стратегії підприємства виступають сукупні доходи і надходження коштів, витрати і виплати грошових коштів, взаємовідносини з податковими органами, бюджетними та позабюджетними фондами, взаємовідносини в галузі кредитування.

Беручи до уваги фінансові можливості підприємства, об'єктивно проводячи оцінку зовнішніх і внутрішніх чинників його функціонування, фінансова стратегія дає змогу забезпечити ефективний рівень відповідності економічних і фінансових можливостей підприємства до поточних умов, які мають місце на ринку. Без урахування цих факторів у формуванні фінансової стратегії підприємство може стати банкрутом.

Ефективність фінансової стратегії підприємства проявляється через взаємне врівноваження теорії та практики застосування фінансової стратегії, за повної відповідності фінансових стратегічних цілей існуванню реальної економічної та фінансової спроможності підприємства, за чіткої централізації фінансового стратегічного управління, за гнучкості методів його використання, спираючись при цьому на зміни фінансово-економічної ситуації на ринку.

Пропозиції щодо формування фінансової стратегії підприємства виробляються на підставі зроблених висновків, які отримані на підставі отриманих результатів фінансового аналізу [7; 10], Пропозиції можуть бути сформовані за об'єктами і складати генеральну фінансову стратегію підприємства в декількох варіантах за обов'язкового кількісного оцінювання пропозицій і проведення оцінки рівня впливу пропозицій на статті бухгалтерського балансу та звіту про фінансові результати. За кожним варіантом створення фінансової стратегії формується прогностичний баланс і звіт про фінансові результати за умови врахування проведення кількісної та якісної оцінки пропозицій, що входять до фінансової стратегії.

Залежно від наявності зовнішніх умов, реалізації певного варіанта формування генеральної фінансової стратегії щокварталу створюється оперативна фінансова стратегія за умови врахування фінансових показників, які були досягнуті в попередньому періоді (місяці, кварталі). За необхідності вирішення для підприємства назрілої конкретної фінансової задачі формується стратегія з досягнення приватних цілей на місяць, квартал, рік.

У фінансовій стратегії проводиться планування найважливіших характеристик фінансового стану підприємства — рівня ліквідності, кредитоспроможності, можливості банкрутства, а також коефіцієнтів фінансових результатів. Для отримання максимальної ефективності під час формування фінансової стратегії необхідне дотримання певної послідовності дій.

Процес розроблення фінансової стратегії розпочинається з підготовчого етапу, на якому проводять фінансовий аналіз діяльності даного підприємства, здійснення прогнозування зовнішнього економічного середовища, формування перспективної програми з розвитку діяльності підприємства з урахуванням очікуваних надходжень і витрачання фінансових ресурсів. На

підставі проведеної оцінки за отриманими результатами фінансового аналізу діяльності за звітний період часу фінансової ситуації, що склалася на підприємстві, за умови врахування можливих змін зовнішнього середовища, напрямів розвитку діяльності підприємства, одержання необхідного рівня фінансових коштів створюється мета фінансового планування — це стратегічна мета фінансової стратегії підприємства.

Далі відбувається формування основних критеріїв удосконалення фінансового стану підприємства на плановий проміжок часу, створюються кілька варіантів пропозицій до формування фінансової стратегії підприємства, надалі здійснюється кількісна та якісна оцінка даних пропозицій, у підсумку робиться добір основних критерію удосконалення фінансового стану даного підприємства.

Таким чином, особливу увагу під час формування фінансової стратегії необхідно приділяти обґрунтуванню суми фінансових ресурсів, структури їхнього формування та напряму їхніх витрат для визначення завдань і цілей, що пов'язані з прогнозуванням змін за обсягом виробництва та продажу продукції. Фінансова стратегія дає можливість передбачити збільшення обсягів виробництва для отримання більш високого економічного ефекту. Створення раціональної фінансової стратегії необхідно проводити на підставі оцінки реальних потреб, можливості щодо акумулювання власного капіталу, а також щодо залучення позикових джерел.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, фінансова стратегія має бути узгодженою з усіма напрямками діяльності підприємства і утворювати з ними єдиний механізм, спрямований на досягнення стратегічних цілей підприємства. Формування ефективної фінансової стратегії дає можливість підприємству знижувати негативний вплив зовнішнього середовища на господарську діяльність підприємства, сформувати взаємозв'язок стратегічного, тактичного та оперативного управління господарською діяльністю підприємства, дає можливість ефективно управляти фінансовими ресурсами, використовувати інноваційний потенціал, інвестиційні можливості та знаходити переваги й недоліки у фінансовій діяльності підприємства, порівнювати становище підприємства з конкурентами. Вибір фінансової стратегії підприємства є пріоритетним завданням і актуальною проблемою, пов'язаною з важливістю прийняття грамотних управлінських рішень.

Найважливішою проблемою на сучасному етапі розвитку теорії стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства є визначення методики та набору цільових показників, на основі яких можливо коректно сформулювати та реалізувати фінансову стратегію. Цільові показники мають гранично об'єктивно характеризувати якість управління фінансами за конкретний період функціонування підприємства.

Література:

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев, Эльга, Ника-центр, 2004. 720 с.

2. Бруслиновська І.В., Матвійчук В.І. Теоретичні аспекти формування фінансової стратегії підприємства. Економіка і організація управління. 2018. № 3. С. 100—111.

3. Водолазська О.А. Організаційно-економічні інструменти стимулювання інноваційного розвитку підприємств. Причорноморські економічні студії. 2019. Вип. 46. Ч.1. С. 77—82.

4. Водолазська О.А., Петренко К.О. Грошові потоки підприємства: принципи та методи управління. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. № 6 (23). С. 593—598. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/23_2019/90.pdf

5. Воронкова Т.Є. Фінансова стратегія в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5910>

6. Добровольська О.В., Басовська О.С. Формування методики факторного аналізу та показників фінансової стійкості в системі стратегічного управління підприємством. Агросвіт. 2011. № 11. С. 39—42. URL: <http://www.agrosvit.info/index.php?op=1&z=639&i=8>

7. Добровольська О.В., Кравченко М.В., Даніленко О.В. Фінансова звітність як елемент системи управління підприємством. Економіка та суспільство. 2021. Вип. 32. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/78>

8. Добровольська О.В., Якимчук Ю.М. Формування системи фінансового менеджменту оборотних активів сільськогосподарського підприємства. Ефективна економіка. 2021. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9561>

9. Домбровська С.О. Стратегічні орієнтири управління структурою капіталу підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2018. № 4. С. 113—119.

10. Роганова Г.О., Ярина В.В. Визначення фінансової стратегії підприємства кондитерської промисловості в рамках аналізу його фінансової стійкості. Бізнес Інформ. 2021. № 2. С. 286—292.

11. Романишин В.О., Бернацька А.О. Фінансова стратегія та її роль у забезпеченні стійкого розвитку підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 2. С. 54—62.

12. Тимоць М.В., Борович О.В. Концептуальні підходи до формування фінансової стратегії підприємства. Науковий вісник Чернівецького університету. Економіка. 2019. Вип. 809. С. 34—38.

13. Ясинська Д.В., Добровольська О.В. Сучасна парадигма діагностики фінансового стану підприємства в період кризи. Економічний простір. 2021. № 166. С. 81—84. URL: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/817>

14. Chiz L., Khotyeyeva N., Zadorozhna N. The basis of port enterprise financial strategy. Technology audit and production reserves. 2019. № 5/4 (49). Pp. 18—25. URL: <http://journals.uran.ua/tarp/article/view/181144/182251>

15. Katan L., Dobrovolska O., Espejo J. M. R. Structural modeling of the financial support for the Ukrainian agrarian sector. Investment management and financial innovations. 2018. 15 (3), 199—211. URL: <https://www.businesspers->

pectives.org/index.php/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-290/structural-modeling-of-the-financial-support-for-the-ukrainian-agrarian-sector

16. Khalatur S., Vinichenko I., Volovyk D. Development of modern business processes and outsourcing activities. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021. № 7 (3). Pp. 195—202. URL: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-195-202>

17. Kolesnik Y., Dobrovolska O., Malyuta I., Petrova A. and Shulyak S. The investment model of fixed assets renovation in the agricultural industry: case of Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2019. № 16 (4). P. 229—239. URL: <https://www.businessperspectives.org/index.php/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-334/the-investment-model-of-fixed-assets-renovation-in-the-agricultural-industry-case-of-ukraine>

18. Vinichenko I.I., Honcharenko O.V., Khalatur S.M., Sitkovska A.O., Prus Y.O., Korchahina V.H. Innovation-investment platform of complex ensuring the eco-nomic security of enterprises of agrarian industry. *Rivista di studi sulla sostenibilita*. 2020. 2 suppl., pp. 73-79. URL: <https://www.francoangeli.it/riviste/SchedaRivista.aspx?IDArticolo=68047&Tipo=Articolo%20PDF&idRivista=168>

References:

1. Blank, I.A. (2004), *Fynansovaia stratehiya pred-priatyia* [Financial strategy of the enterprise], Nika Centr, Kyiv, Ukraine.

2. Bruslynovska, I.V. and Matviichuk, V.I. (2018), "Theoretical aspects of forming the company's financial strategy", *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, vol. 3, pp. 100—111.

3. Vodolazska, O.A. (2019), "Organizational and economic tools for stimulating the innovative development of enterprises", *Prychornomorski ekonomichni studii*, vol. 46, pp. 77—82.

4. Vodolazska, O.A. and Petrenko, K.O. (2019), "Enterprise cash flows: management principles and methods", *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia*, vol. 6 (23), pp. 593—598. available at: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/23_2019/90.pdf (Accessed 30 Sept 2022).

5. Voronkova, T.Ie. (2017), "Financial strategy is in control system by an enterprise", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 11, available at: <http://www.economy-nayka.com.ua/?op=1&z=5910> (Accessed 30 Sept 2022).

6. Dobrovolska, O.V. and Basovska, O.S. (2011), "Formation of the method of factor analysis and indicators of financial stability in the system of strategic management of the enterprise", *Ahrosvit*, vol. 11, pp. 39-42, available at: <http://www.agrosvit.info/index.php?op=1&z=-639&i=8> (Accessed 30 Sept 2022).

7. Dobrovolska, O.V., Kravchenko, M.V. and Danilenko, O.V. (2021), "Modern determinants of harmonization of labor markets and educational services", *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 32, available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/78> (Accessed 30 Sept 2022).

8. Dobrovolska, O.V. and Yakymchuk, Yu.M. (2021), "Formation of the system of financial management of cur-

rent assets of agricultural enterprise", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 11. available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9561> (Accessed 30 Sept 2022).

9. Dombrovs'ka, S.O. (2018), "Strategic guidelines for capital structure management of the enterprise", *Derzhava ta rehiony. Serii: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, vol. 4, pp. 113—119.

10. Rohanova, H.O. and Yaryna, V.V. (2021), "Determination of the financial strategy of the enterprise of the confectionery industry as part of the analysis of its financial stability", *Biznes Inform*, vol. 2, pp. 286—292.

11. Romanyshyn, V.O. and Bernatska, A.O. (2020), "Financial strategy and its role in ensuring sustainable development of the enterprise", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 2, pp. 54—62.

12. Tymots, M.V. and Borovych, O.V. (2019), "Conceptual approaches to the formation of the company's financial strategy", *Naukovi visnyk Chernivetskoho universytetu, Ekonomika*, no. 809, pp. 34—38.

13. Yasynska, D.V. and Dobrovolska, O.V. (2021), "Diagnostics of the enterprise's financial condition during the crisis", *Ekonomichniy prostir*, vol. 166, pp. 81—84, available at: <http://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/817> (Accessed 30 Sept 2022).

14. Chiz, L. Khotyeyeva, N. and Zadorozhna N. (2019), "The basis of port enterprise financial strategy", *Technology audit and production reserves*, vol. 5/4 (49), pp. 18—25, available at: <http://journals.urau.ua/tarp/article/view/181144/182251>

15. Katan, L. Dobrovolska, O. and Espejo, J.M.R. (2018), "Structural modeling of the financial support for the Ukrainian agrarian sector", *Investment management and financial innovations*, vol. 15, Iss. 3, pp. 199—211, available at: <https://www.businessperspectives.org/index.php/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-290/structural-modeling-of-the-financial-support-for-the-ukrainian-agrarian-sector> (Accessed 30 Sept 2022).

16. Khalatur, S. Vinichenko, I. and Volovyk, D. (2021), "Development of modern business processes and outsourcing activities", *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 7 (3), pp. 195—202. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-3-195-202>.

17. Kolesnik, Y. Dobrovolska, O. Malyuta, I. Petrova, A. and Shulyak, S. (2019), "The investment model of fixed assets renovation in the agricultural industry: case of Ukraine", *Investment Management and Financial Innovations*, vol. 16 (4), pp. 229—239, available at: <https://www.businessperspectives.org/index.php/journals/investment-management-and-financial-innovations/issue-334/the-investment-model-of-fixed-assets-renovation-in-the-agricultural-industry-case-of-ukraine> (Accessed 30 Sept 2022).

18. Vinichenko, I.I. Honcharenko, O.V. Khalatur, S.M. Sitkovska, A.O. Prus, Y.O. and Korchahina, V.H. (2020), "Innovation-investment platform of complex ensuring the eco-nomic security of enterprises of agrarian industry", *Rivista di studi sulla sostenibilita*, vol. 2, pp. 73—79, available at: <https://www.francoangeli.it/riviste/SchedaRivista.aspx?IDArticolo=68047&Tipo=Articolo%20PDF&idRivista=168> (Accessed 30 Sept 2022).

Стаття надійшла до редакції 12.10.2022 р.

K. Shafranova,

PhD in Economics, Associate Professor, Director,

Zhytomyr Economic and Humanitarian Institute of the University "Ukraine"

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9118-8795>

S. Zbukov,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher, Professor of the Department of Business

Administration, Marketing and Management, Uzhhorod National University

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0499-7990>

N. Kamпов,

Senior Lecturer of the Department of Management, Management of Economic Processes

and Tourism, Mukachevo State University

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3661-3899>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.54

MANAGEMENT AND MARKETING TECHNOLOGIES IN THE DIGITAL ECONOMY OF TOURISM

К. В. Шафранова,

к. е. н., доцент, директор,

Житомирський економіко-гуманітарний інститут Університету "Україна"

С. А. Жуков,

д. е. н., с. н. с., професор кафедри ділового адміністрування, маркетингу та менеджменту,

ДВНЗ "Ужгородський національний Університет"

Н. С. Кампов,

старший викладач кафедри менеджменту, управління економічними процесами та туризму,

Мукачівський державний університет

ТЕХНОЛОГІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ТУРИЗМУ

As a phenomenon, the digital economy of tourism is rapidly being formed in the context of the development of the digital economy. This allows asserting that production, distribution, exchange, and consumption of tourist products at all levels of the given sphere of economy is increasingly integrated with unified technologies, telecommunication, specialized mobile downtime, and software, which for users forms an opportunity to create and book tours independently, bypassing agents and tour operators, for business entities, access to new management and marketing technologies is formed, expanding their content and scope of application. The article is aimed at the systematization and systematic description of management and marketing technologies in the digital economy of tourism. Within the framework of the study, attention is paid to the fact that the digital economy of tourism for business entities forms access to new management and marketing technologies, expanding their content and scope of application. It has been stated that within the framework of marketing in the digital tourism economy it is SMM and RTB systems change the nature of consumers communication in the direction of personalization and omnichannel). At the same time, the client service is improved without additional burden on the employees. The new approach to the selection of advertising areas is realized mainly based on SMM and SEM systems and SEO optimization. It is proved that within the framework of management in the digital economy of tourism ERP systems cause enterprises to refuse outdated disintegrated rules and approaches to management since they

are oriented on the integration of processes of tourist product production and labor resources management by balancing and optimization of all economic resources. BPR systems, digital benchmarking, controlling, and grading facilitate changes in planning, organization, motivation, and control processes. Prospects of further developments in this direction lie in the development of digital models of management and marketing and digital models of management of the new tourist products market entering process.

В умовах розвитку цифрової економіки, як явища, швидкими темпами формується цифрова економіка туризму. Це дозволяє стверджувати, що виробництво, розподіл, обмін та споживання туристичного продукту, у всіх рівнях даної сфери господарювання, все більше інтегрується з уніфікованими технологіями, телекомунікаціями, спеціалізованими мобільними простоями та програмним забезпеченням, яке для користувачів формує можливість самостійно створювати та бронювати тури, минаючи агентів та туроператорів, а для суб'єктів бізнесу формує доступ до нових технологій менеджменту і маркетингу, розширюючи їх зміст та сферу застосування. Стаття орієнтована на систематизацію та системний опис технологій менеджменту і маркетингу у цифровій економіці туризму. У межах дослідження звернено увагу на той факт, що цифрова економіка туризму для суб'єктів бізнесу формує доступ до нових технологій менеджменту і маркетингу, розширюючи їх зміст та сферу застосування. Констатовано, що у межах маркетингу у цифровій економіці туризму SMM-системи та RTB-системи змінюють характер комунікацій зі споживачами у бік персоналізації та омніканальності. При цьому клієнтський сервіс удосконалюється без додаткового навантаження на співробітників. При цьому новий підхід до вибору рекламної площини реалізується переважно на основі SEM-систем та SEO оптимізації. Доведено, що в межах менеджменту у цифровій економіці туризму ERP-системи зумовлюють відмову туристичних підприємств від застарілих та дезінтегрованих правил і підходів до управління, оскільки орієнтовані на інтеграцію процесів виробництва туристичного продукту та керування трудовими ресурсами, шляхом балансування та оптимізації всіх господарських ресурсів. BPR-системи, цифровий бенчмаркінг, контролінг, грейдінг сприяють змінам процесів планування, організації, мотивації та контролю. Враховуючи наведені вище положення перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у розробці цифрових моделей менеджменту та маркетингу, та цифрових моделей управління процесом виведення на ринок нового туристичного продукту.

Key words: digital benchmarking, controlling, grading, SEO optimization, SMM systems, SEM systems, Tourist Enterprise.

Ключові слова: цифровий бенчмаркінг, контролінг, грейдінг, SEO оптимізація, SMM системи, SEM системи, туристичне підприємство.

PROBLEM SETTING (DESCRIPTION OF THE PROBLEM BEING ANALYZED IN GENERAL AND ITS CONNECTION WITH IMPORTANT ACADEMIC OR PRACTICAL TASKS)

As a phenomenon, the digital economy of tourism is rapidly being formed in the context of the development of the digital economy. This makes it possible to assert that the production, distribution, exchange, and consumption of tourist products at all levels of the given sphere of the economy are increasingly integrated with unified technologies, telecommunication, specialized mobile downtime, and software. This for customers to form an opportunity to create and book tours independently, passing agents and tour operators. This for business entities forms access to new management and marketing technologies, expanding their content and scope of application. In particular, as for management, there are currently formed quite specific technologies, implementation of

which means refusal of outdated rules and approaches, and failure to take into account existing systems, structures, and procedures. If we talk about the latest marketing technologies for their implementation changes not only the approach to the choice of advertising area but also the nature of communication with consumers.

THE ANALYSIS OF THE LAST RESEARCH AND PUBLICATIONS IN WHICH THE SOLUTION TO THIS PROBLEM IS BEGUN

Currently, the problems of the description of management and marketing technologies in the digital economy of tourism are related to the work of Maslihan O, Medvid L., Gryshchenko O., Neesheva A., Lyashenko G., Motkaluk R., and others. At the same time, most of these publications are fragments, because not cover systematically each of the above technologies. In most cases, they are aimed at analyzing the use of digital technologies in marketing and management to transform the management cycle, defining

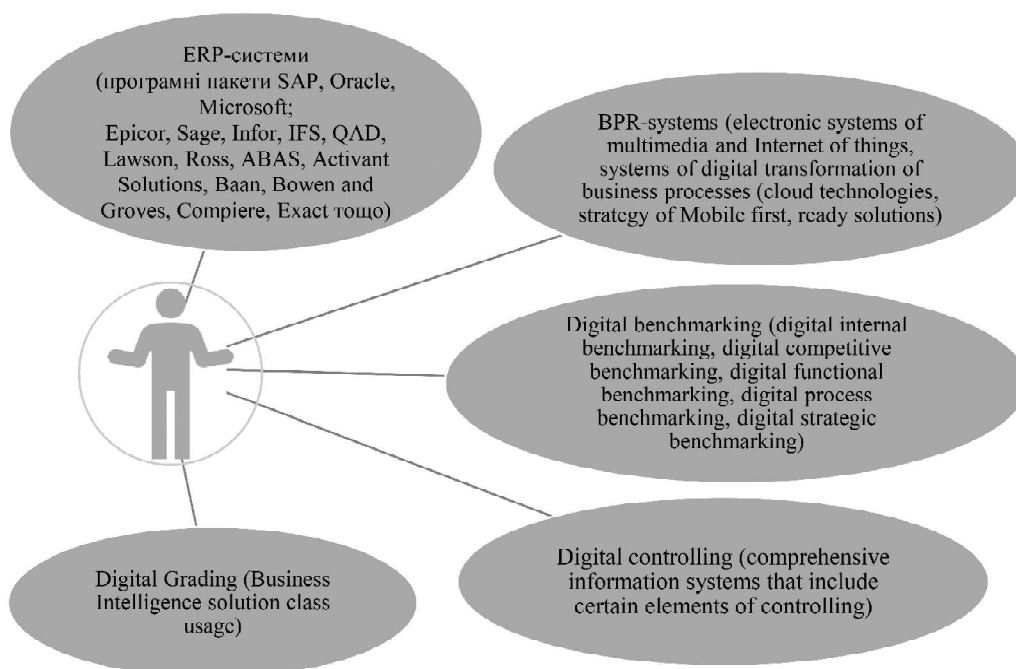


Fig. 1. Key management technologies in the digital economy of tourism

Source: created based on [1; 3; 6; 7].

the promotion of goods and services, and at the Internet resource. At the same time, new management and marketing technologies in the digital economy of tourism are quite a considerable combination of data processing or transformation methods that have not found coverage in scientific literature. Their study and description are important because of the specificity of tourist product manufacturing change, carrying out various economic operations, etc.

THE WORDING OF THE PURPOSES OF THE ARTICLE (PROBLEM)

Thus, the purpose of the article is the systematization and systematic description of management and marketing technologies in the digital economy of tourism.

THE PAPER MAIN BODY WITH FULL REASONING OF ACADEMIC RESULTS

As management technologies, we will understand the array of tools that transform management practices and are used by tourism enterprises. Among the basic management technologies used in the digital economy of tourism can be distinguished (fig. 1): ERP-systems, BPR-systems (reengineering/engineering), digital benchmarking, controlling, and grading. The technologies of management in the digital economy of tourism are detailed in fig. 1.

We shall consider in detail each of the above technologies in the specified area, as well as the specificity, which will lead to the refusal of tourist enterprises from outdated rules and approaches, not taking into account existing systems, structures, and procedures.

ERP systems should be considered as a specific software package, which implements the organizational strategy of ERP at the tourism enterprise.

This strategy envisages the refusal of tourist enterprises from outdated disintegrated rules and management

approaches since it is oriented toward the integration of tourist production processes and labor resources management due to balancing and all economic resource optimization.

It is carried out with the help of specialized application software which:

- 1) forms a digital model of all enterprise data;
- 2) forms a digital model of all business processes of the enterprise.

Among the ERP systems, which are actively used by enterprises of tourism we have allocated software packages: SAP, Oracle, Microsoft; Epicor, Sage, Infor, IFS, QAD, Lawson, Ross, ABAS, Activant Solutions, Baan, Bowen, and Groves, Compiere, Exact, Netsuite, Visibility, Blue Cherry, HansaWorld, Intuitive, Syspro, etc.

BPR systems should be considered as a complex procedure that provides for the construction or digital transformation of business processes of tourist enterprises. This system uses electronic systems of multimedia and Internet of things, systems of digital transformation of business processes (including cloud technologies, Mobile first strategy, ready solutions), which in turn provide an opportunity to make quick decisions, to adapt rapidly to requirements of the current moment and to satisfy needs of clients.

Digital benchmarking should be considered as a digital analysis of the best world practices in tourism, digital analysis and modeling of competitors' actions, and search for the best offers on the market used in the own processes of the tourist enterprise. In this group you can define technologies:

- digital internal benchmarking (digital compactor and applications for comparison of similar actions or functions within the company or with the respective organizations.);
- digital competitive benchmarking (digital compactor and comparison programs with competitors using the same market);

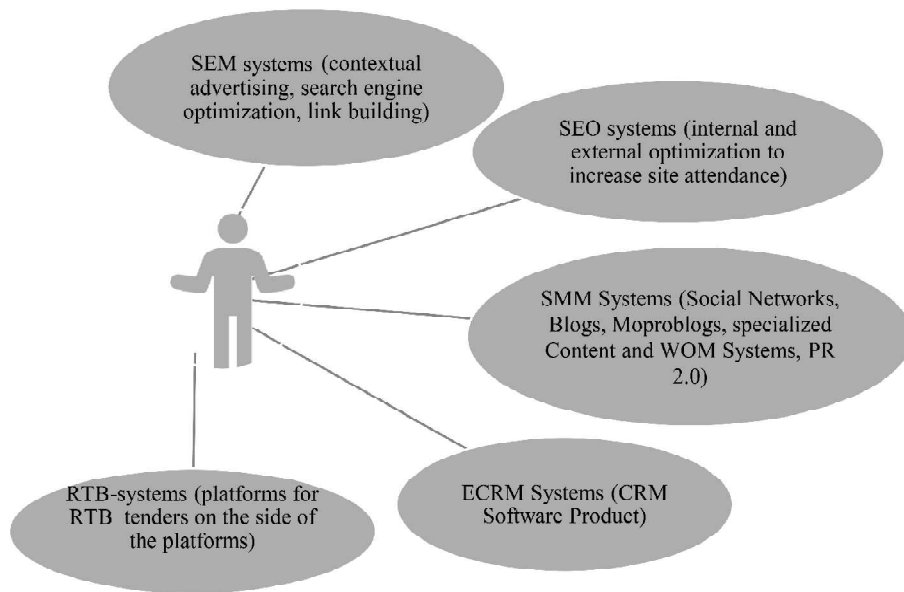


Fig. 2. Key marketing technologies in the digital economy of tourism

Source: created based on [2; 4; 5].

— digital functional benchmarking (digital compactor and data comparison programs between partners that do not belong to the same sector);

— digital banking processes (software for a definition of standard business processes models);

— digital strategic benchmarking (direct exchange programs between benchmarking partners).

Digital control should be considered as a goal-oriented collection, processing, and alternative interpretation of the received information at the tourist enterprise using complex information systems include certain elements of controlling (R/3 (SAP AG company), SAS System (SAS Institute company), Oracle Express (Oracle company), Galactica (Galactica company), FOLAGT-company (FOLAGT company), Alef (Alef Consulting and Soft company), etc. [7; 3].

Digital grading should be considered as a grouping at the travel enterprise, to build a motivation system using a class of solutions Business Intelligence, in particular, MapReduce (distributed calculations in computer clusters), NoSQL (nonrelational databases and repositories), Hadoop (utility sets, libraries, and freely distributed frames, for development and execution of distributed programs), etc.

By marketing technologies, we understand the combination of interconnected means that transform the content of management procedures, certain processes and their stages, methods and actions to achieve marketing goals of tourist activity. Among the main marketing technologies used in the digital economy of tourism can be distinguished (fig. 2): SEM-systems (or Search Engine Marketing), SEO-systems (or optimization of a site of a tourist enterprise in search systems), SMM-systems (or social media marketing); ECRM-systems (or strategy of development of a tourist enterprise in the Internet, which is client-oriented), etc. [6]. All the systems outlined are quite specific. We will consider each of the above technologies in the specified area in detail, as well as the specifics, which will lead to the formation of a new approach to the choice of advertising area and communications with

consumers (which becomes more accurate and personalized).

The SEM systems should be considered as a technology aimed at increasing the visitors of the site of the tourist enterprise by its target audience from search engines due to contextual advertising in search engines, search optimization, and link building.

SEO systems should be considered as a technology aimed at improving the position of the site of a tourist enterprise in the results of the search engine issuance due to its internal and external optimization to increase the site's attendance. At the same time:

1) internal optimization of the site involves the transformation of the content of the resource (due to placement of new content, editing of meta-tags of descriptions and names, software code, changes of usage and design, etc.);

2) external website optimization overdoes the promotion of the resource using external forces and means (by placing press releases, responses, news, and other content on the external sites, registration of the site of the tourist enterprise in catalogs, and search systems, use of social networks and blogs, etc.).

SMM systems should be considered as a technology aimed at the promotion of a tourist enterprise product using:

— social networks, blogs, screeners, vibes (provided that their content is created and updated by the efforts of their visitors) [4; 5];

— WOM-systems (viral marketing increases the amount of information on the site, and increases its rating in search engines);

— PR 2.0 (image creation of a tourist enterprise on the Internet) [4].

ECRM systems should be considered as a technology for the development of tourist enterprises at the expense of the software product CRM is intended for:

1) automation of interaction with clients;

2) increase in sales level of tourist products;

3) improvement of quality of customer service;

4) optimization of marketing and business processes and further analysis of the obtained results.

RTB systems should be considered as a technology for the organization of tenders for tourist products in real-time mode with the help of instant auctions (with the help of a platform for RTB tenders on the side of platforms).

RESEARCH SUMMARY AND PROSPECTS FOR FURTHER TASKS IN THIS AREA

Within the framework of the study, attention is paid to the fact that the digital economy of tourism for business entities forms access to new management and marketing technologies, expanding their content and scope of application. According to the results of the study, the following conclusions were made:

1. Within the framework of marketing in the digital tourism economy, it is SMM and RTB systems that change the nature of communications with consumers in the direction of personalization and omnichannel. At the same time, the client service is improved without additional burden on the employees. At that, the new approach to the selection of advertising areas is realized mainly based on SMM and SEM systems and SEO optimization.

2. Within the framework of management in the digital economy of tourism, ERP systems cause enterprises to abandon outdated disintegrated rules and approaches to management since they are oriented on the integration of tourist product production processes and labor resource management by balancing and optimizing all economic resources. At the same time, BPR systems, digital benchmarking, controlling, and grading contribute to the classical planning change, organization, motivation, and control processes qualitatively increases the task execution efficiency.

Prospects of further developments in this direction lie in the development of digital models of management and marketing and digital models of management of the new tourist products market entering process.

References:

1. Brukhanskyi, R.F. (2012), "Modern requirements and parameters of accounting and information provision of strategic management of agricultural enterprises of Ukraine", *Stalyi rozvytok ekonomiky*, Vol. 4 (14), pp. 217—221.
2. Hryshchenko, O.F. and Nesheva, A.D. (2013), "Social media as a tool for promoting the company's product", *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, Vol. 4, pp. 86—98.
3. Zadorozhny, R.P. (2010), "Controlling as a concept of managing the financial and economic activities of enterprises", *Visnyk KIBIT*, Vol. 1, pp.46—56.
4. Kravtsova, A. and Yanchuk, T. (2018), "The use of digital technologies in marketing activities", *Naukovyy visnyk Mykolayivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. O. Sukhomlyns'koho*, Vol. 2, pp. 75—81.
5. Lyashenko, G.P. and Motkalyuk, R.V. (2013), "Internet marketing and its tools", *Naukovyy visnyk Natsional'noho universytetu DPS Ukrayiny (ekonomika, pravo)*, Vol. 3 (62), pp. 59—65.
6. Makarenko V.V. and Spivak V.M. (2015), *Tsyfrova ta impul'sna skhemotekhnika. Modelyuvannya ta analiz*

[Digital and pulse circuitry. Modeling and analysis], National Technical University "KPI, Kyiv, Ukrain.

7. Maslihan O, Medvid L. (2021), "Tourism and recreation cluster system description model in cloud Big Data", *Modern engineering and innovative technologies*, vol. 16, pp. 152—166.

Література:

1. Бруханський Р.Ф. Сучасні вимоги і параметри обліково-інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України, *Сталий розвиток економіки*, 2012, Вип. 4 (14), С. 217—221.
2. Грищенко О. Ф., Нешева А. Д. Соціальний медіа як інструмент просування продукту підприємства, *Маркетинг і менеджмент інновацій*, 2013, № 4, С. 86—98.
3. Задорожний Р.П. Контролінг як концепція управління фінансовогосподарською діяльністю підприємства, *Вісник КІБІТ*, 2010. Вип. № 1, С.46—56.
4. Кравцова А., Янчук Т. Використання цифрових технологій в маркетингової діяльності, *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*, 2018, Вип. 2, С. 75—81.
5. Ляшенко Г.П., Моткалюк Р.В. Інтернет-маркетинг та його інструменти. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*, 2013. № 3 (62). С. 59—65.
6. Макаренко В. В., Співак В.М. Цифрова та імпульсна схемотехніка. Моделювання та аналіз: навч. посіб. для студентів, які навчаються за напрямом підготовки "Акустотехніка"; Київ: НТУУ "КПІ", 2015.
7. Maslihan O., Medvid L. Tourism and recreation cluster system description model in cloud Big Data. *Modern engineering and innovative technologies*, 2021, Т. 16, pp. 152—166.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2022 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна
ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

**Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292**

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

- О. В. Бабіна,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та онтопсихології, в.о.ректора,
Приватний вищий навчальний заклад "Інститут психології і підприємництва", м. Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5996-1584>*
- Т. С. Морщенок,
к. е. н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та онтопсихології
Приватний вищий навчальний заклад "Інститут психології і підприємництва", м. Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7609-4109>*
- К. О. Круглов,
доцент кафедри менеджменту та онтопсихології,
Приватний вищий навчальний заклад "Інститут психології і підприємництва", м. Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4919-3275>*
- М. В. Іоффе,
доцент кафедри менеджменту та онтопсихології,
Приватний вищий навчальний заклад "Інститут психології і підприємництва", м. Київ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5755-8329>*

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.59

ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ РОБОТИ СЛУЖБИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ

- O. Babina,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Management and Ontopsychology,
Private Higher Educational Institution "Institute of Psychology and Entrepreneurship", Kyiv, Ukraine*
- T. Morshchenok,
PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Management and Ontopsychology
of Private Higher Educational Institution "Institute of Psychology and Entrepreneurship", Kyiv, Ukraine,*
- K. Kruglov,
Associate Professor of the Department of Management and Ontopsychology,
Private Higher Educational Institution "Institute of Psychology and Entrepreneurship", Kyiv, Ukraine*
- M. Ioffe,
Associate Professor of the Department of Management and Ontopsychology,
Private Higher Educational Institution "Institute of Psychology and Entrepreneurship", Kyiv, Ukraine*

REGARDING THE ASSESSMENT OF THE WORK OF THE COMPANY'S PERSONNEL MANAGEMENT SERVICE

Суттєві зміни економічних і соціальних умов ведення бізнесу вимагають від керівників українських компаній шукати нові підходи до управління з метою утримання конкурентних переваг на ринку. Останнім часом в побудові ефективної роботи компанії простежується чітка тенденція до підвищення ролі служб управління персоналом, яка сьогодні має виконувати ряд функцій щодо підбору, адаптації, професійного розвитку, атестації, мотивації персоналу тощо.

У даному дослідженні увага зосереджена на оцінюванні якості роботи служби управління персоналом шляхом проведення опитування співробітників компанії. Оцінювати якість роботи кадрової служби за різними її напрямками пропонується з позиції визначення рівня задоволеності співробітників організаційними, соціально-економічними умовами праці, компанією в цілому, а також відповідності реалій роботи в компанії очікуванням, потребам співробітників.

Для оцінювання роботи кадрової служби та ухвалених нею рішень пропонується в компаніях періодично проводити аудит кадрового діловодства та моніторинг процесів управління персоналом. Визначено сутність та основні етапи аудиту кадрового діловодства та моніторингу управління персоналом, проведення яких дозволить компанії уникнути зайвих витрат, дотримуватися законодавства, більш ефективно використовувати кадровий потенціал на шляху досягнення цілей та своєчасно вносити корективи в роботу служби управління персоналом. У зв'язку з цим важливим є встановлення критеріїв оцінки якості роботи кадрової служби та розробка відповідного методичного інструментарію для проведення моніторингу процесів управління персоналом. Запропоновано анкети для опитування співробітників компанії щодо загальної роботи служби управління персоналом, а також її роботи в напрямі професійного розвитку та навчання. Дані анкети можуть бути використані під час кадрового аудиту та моніторингу процесів управління персоналом для визначення ефективності діяльності кадрової служби, рівня задоволеності співробітників компанії її роботою. Оцінювання служби управління персоналом стимулює співробітників до зростання відповідальності та професіоналізму під час професійної діяльності. Результати проведеного моніторингу доцільно використовувати для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо удосконалення роботи служби управління персоналом за всіма її напрямками.

Significant changes in the economic and social conditions of doing business demand heads of Ukrainian companies to look for new approaches to management to maintain competitive advantages in the market. Recently, there is a clear tendency to increase the role of personnel management services in the construction of effective work of the company, which today has to perform several functions related to recruitment, adaptation, professional development, certification, motivation of personnel, etc.

In this research, attention focuses on evaluating the quality of work of the personnel management service by surveying the company's employees. It proposes to check the quality of the work of the personnel serving in its various directions from the standpoint of determining the level of satisfaction of employees with organizational, socioeconomic working conditions, the company as a whole, as well as the conformity of the realities of work in the company to the expectations and needs of employees.

Checking the work of the personnel service and the decisions made by it, it suggests that companies conduct an audit of personnel records and monitor personnel management processes. The nature and main stages of the audit of personnel administration and monitoring of personnel management have been defined, the conduct of which will allow the company to avoid unnecessary costs, follow legislation, more effectively use personnel potential on the way to achieving goals, and make timely adjustments to the work of the personnel management service. Accordingly, it is important to establish criteria for assessing the quality of personnel service work and develop appropriate methodological tools for monitoring personnel management processes. Questionnaires were proposed for surveying the company's employees regarding the general work of the personnel service and its work in the direction of professional development and training. These questionnaires can be used during personnel audits and monitoring of personnel management processes to determine the level of satisfaction of the company's employees with the work of its personnel department. Evaluation of the personnel management service stimulates employees to increase responsibility and professionalism during their professional activities. It is expedient to use the results of the conducted monitoring to make informed management decisions about the improvement of the work of the personnel management service in all its areas.

Ключові слова: управління, персонал, ефективність, моніторинг, оцінка, опитування, HR-служба, кадрова служба, аудит.

Key words: management, personnel, efficiency, monitoring, evaluation, poll, HR service, personnel service, audit.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В останні десятиліття простежується тенденція до підвищення ролі кадрових служб в зростанні бізнесу, посиленні конкурентних переваг компанії, а також кардинальна перебудова їх діяльності із зосередженням

цілого ряду функцій щодо підбору, адаптації, розвитку, атестації, мотивації персоналу тощо в одному структурному підрозділі. Це викликано перш за все істотними змінами економічних і соціальних умов функціонування бізнес-організацій.

Сьогодні робота служби управління персоналом має бути спрямована на об'єднання інтересів власників компанії, роботодавців і найманих працівників, забезпечуючи максимально ефективно ведення бізнесу та утримання конкурентних переваг на ринку. При неякісному виконанні службових обов'язків працівниками служби управління персоналом компанії несуть додаткові витрати, а при якісному — поступово досягають стратегічних цілей.

Тому оцінювання роботи служби управління персоналом сучасної компанії через опосередкований її вплив на результати ведення бізнесу останнім часом набуває все більшої актуальності. Проведення такої оцінки дозволяє визначити не лише кількісні показники ефективності роботи кадрової служби, але й рівень задоволеності, мотивованості співробітників компанії. Результати оцінювання роботи служби управління персоналом є головним джерелом інформації для визначення сильних та слабких сторін, своєчасного прийняття відповідних обґрунтованих управлінських рішень. Проте перед керівниками більшості українських компаній постає ряд питань: як оцінити роботу працівників служби управління персоналом; який використовувати методичний інструментарій для забезпечення найбільшої об'єктивності оцінювання роботи кадрової служби та інші.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Різноманітним питанням управління персоналом й оцінки ефективності роботи кадрової служби організації активно приділяють увагу як зарубіжні, так і вітчизняні науковці: Д. Богиня, О. Грішнова, О. Єськов, Г. Жосан, Г. Завіновська, А. Кібанов, Н. Кириченко, А. Колот, К. Нікітенко, Ю. Одегов, Г. Щокін, В. Чевганова та ін.

Разом із тим, не дивлячись на значну кількість публікацій щодо управління персоналом, необхідно виробити якісно нові концептуальні підходи та удосконалити вже наявні методики оцінювання роботи служби управління персоналом.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження — встановлення концептуальних засад оцінки якості роботи служби управління персоналом та розроблення методичного інструментарію для визначення рівня задоволеності співробітників компанії кадровою службою й прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо удосконалення напрямів її роботи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Служба управління персоналом, кадрова служба або HR-служба, яку б назву вона не мала, є самостійним структурним підрозділом, що оперативно вирішує кадрові питання в рамках стратегії розвитку компанії в умовах постійних змін внутрішнього та зовнішнього середовища. У зв'язку з цим можна виділити такі напрями роботи служби управління персоналом сучасних компаній:

— оперативний, пов'язаний з вирішенням поточних проблем, що виникають у рамках повсякденної діяльності при реалізації політики управління персоналом (це робота з кадровою документацією, ведення звітності,

консультування співробітників, забезпечення компанії кадрами та ін.);

— тактичний, пов'язаний з вирішенням кадрових завдань у короткостроковому періоді відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, а також координацією дій, спрямованих на підвищення продуктивності праці всіх працівників, ефективного формування та використання кадрового потенціалу;

— стратегічний, пов'язаний з формуванням та реалізацією стратегії управління персоналом, ув'язаною з загальним напрямом розвитку компанії у довгостроковому періоді. В даному випадку всі дії HR-служби спрямовуються на розвиток конкурентних переваг компанії та пошук нових можливостей для вирішення стратегічних бізнес-проблем (це створення позитивного іміджу компанії, аналіз HR-програм компаній конкурентів, оцінка впливу якості управління на інноваційні процеси, участь HR-спеціалістів у розробці програм розвитку бізнесу тощо).

В умовах глобалізаційних процесів, посилення конкуренції, масштабування бізнесу та через значну роль кадрів у його розвитку вітчизняним компаніям необхідно: по-перше, не лише розширювати функції служби управління персоналом, а й здійснювати контроль за її роботою, визначати рівень досягнення цілей та якість виконаних завдань її співробітниками; по-друге, зосередити свою увагу не на скороченні витрат на персонал, а на збільшенні ринкової вартості компанії за рахунок більш ефективного використання кадрового потенціалу та підвищення ефективності інших процесів управління персоналом.

Необхідність проведення комплексного оцінювання роботи служби управління персоналом обумовлена: по-перше, вимогами корпоративної політики, спрямованої на досягнення стратегічних цілей компанії та якісне вирішення поставлених завдань; по-друге, потребою прийняття управлінських рішень на основі об'єктивної та оперативної інформації щодо ефективності використання, розвитку кадрового потенціалу, здійснення інших кадрових процесів. Ігнорування на практиці питань, пов'язаних з оцінкою ефективності роботи служби управління персоналом, може привести до реалізації неефективних кадрових рішень, негативно вплинути на роботу персоналу та економічні показники діяльності бізнес-структур.

В той же час слід зазначити, що діяльність співробітників служби управління персоналом опосередковано впливає на результативність роботи інших структурних підрозділів компанії, а тому цінність їх роботи не завжди може бути очевидною. Це ускладнює сам процес оцінювання роботи служби управління персоналом компанії.

В літературі з кадрового менеджменту 1, с.223 оцінка роботи служби управління персоналом розглядається як систематичний, планомірно організований процес, спрямований на порівняння витрат та результатів, пов'язаних із діяльністю кадрових служб, а також на співвідношення цих результатів із підсумками діяльності підприємства в цілому. Оцінка роботи служби управління персоналом будь-якої компанії має торкатися всіх її задач та функцій: підбір та розстановка кадрів; підготовка та розвиток персоналу; оцінка та атестація, фор-

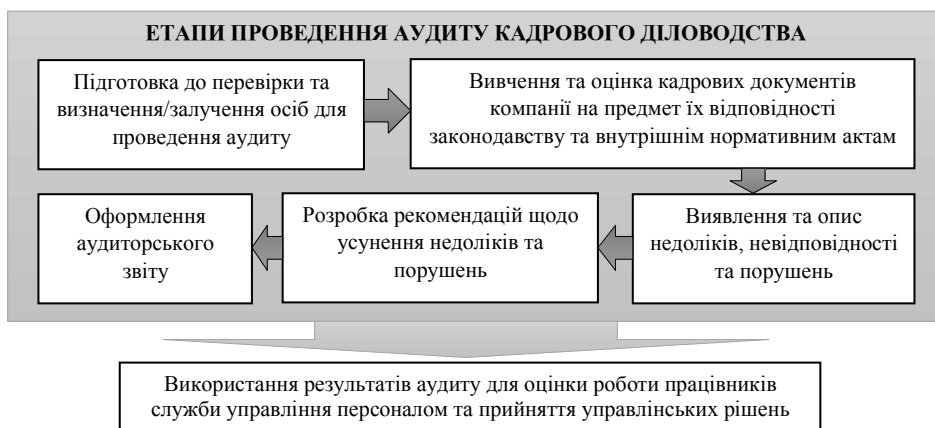


Рис. 1. Порядок проведення аудиту кадрового діловодства

Джерело: авторська розробка.

мування кадрового резерву; мотивація та стимулювання; використання персоналу; підтримка ефективної роботи компанії тощо. Перш за все, проведена оцінка роботи служби управління персоналом має дати відповідь на питання: наскільки кадрово складова забезпечує якісне виконання поставлених завдань та досягнення стратегічних цілей компанії.

Погоджуємося з В. Чевганою [2] та зазначимо, що оцінювання працівників кадрової служби компанії має проводитися за двома напрямками:

- оцінювання результатів роботи і факторів, що визначають міру досягнення цих результатів;
- аналізу динаміки результативності праці за певний проміжок часу, а також динаміки умов, що впливають на результат.

Для кількісного визначення ефективності різних напрямів кадрової роботи компанії залежно від розмірів бізнесу, його специфіки та галузевої приналежності, мети оцінювання тощо самостійно обирають систему ключових показників, серед яких, як правило, є такі: плинність та рух кадрів, кількість закритих вакансій, швидкість закриття вакансій, вартість підбору/навчання кадрів, кількість претендентів на вакансію, виконання бюджету з навчання, відсоток витрат на навчання персоналу, кількість годин на адаптацію нового співробітника, відсоток тих, хто пройшов атестацію з високими результатами, продуктивність праці, рентабельність персоналу, відсоток працівників, що пройшли оцінку роботи/компетентностей, коефіцієнт випередження темпом зростання продуктивності праці темпу підвищення заробітної плати, зміна показників ефективності компанії, рівень задоволеності працівників та інші.

Для оцінювання роботи HR-служби та ухвалених нею кадрових рішень пропонується в компаніях періодично проводити: по-перше, аудит кадрового діловодства; по-друге, моніторинг процесів управління персоналом.

За визначенням, що надається консалтинговою компанією 3, аудит кадрового діловодства — це комплексний аналіз кадрової документації та перевірка її відповід-

ності вимогам українського законодавства та внутрішніх нормативних актів, що встановлюють порядок ведення кадрового діловодства.

Неправильним чином або не вчасно оформлений документ, несвоєчасне попередження керівника про оновлені вимоги законодавства може привести до величезних незапланованих витрат. Аудит кадрового діловодства дозволяє компанії уникнути цих витрат. Він необхідний для оцінки фактичного стану кадрового діловодства, правильності його

ведення; виявлення випадків недотримання законодавства та обґрунтування рекомендацій щодо приведення у відповідність кадрової документації та усунення порушень законодавства

Запропонована модель порядку проведення аудиту кадрового діловодства представлена на рис. 1.

Під моніторингом процесів управління персоналом пропонуємо розуміти регулярне спостереження, збирання, обробку та аналіз інформації з управління кадровими процесами з метою встановлення відповідності/невідповідності кадрових рішень цілям та завданням діяльності компанії, розробці обґрунтованих рекомендацій щодо покращення роботи HR-служби. В процесі моніторингу роботи кадрової служби компанії виявляються правові, організаційні, соціально-психологічні, економічні фактори, що впливають на ефективність діяльності співробітників, якість виконання ними функціональних обов'язків, зростання конкурентоспроможності компанії в цілому. Головною метою даного моніторингу є не лише оцінка кадрової роботи, а й збір, підготовка інформації для прийняття управлінських рішень за різними напрямками роботи служби управління персоналом.

Як бачимо з рис. 2, нами виділено чотири ключові процеси у моніторингу управління персоналом, результати якого можна використовувати керівництву при прийнятті управлінських рішень щодо короткострокового та довгострокового прогнозування розвитку компанії, попередження негативних наслідків, їх впливу на кінцеві показники ефективності ведення бізнесу та



Рис. 2. Складові елементи моніторингу управління персоналом

Джерело: авторська розробка.



Рис. 3. Порядок проведення моніторингу управління персоналом

Джерело: авторська розробка.

Таблиця 1. Анкета для опитування співробітників компанії щодо визначення загальної оцінки роботи служби управління персоналом

№	Питання	Відповіді			
		Так	Скоріше так, чим ні	Ні	Важко відповісти
1	Чи існує чітке розуміння стратегічних цілей компанії її співробітниками?				
2	Чи існує розуміння ролі кожного співробітника у досягненні цілей компанії?				
3	Чи забезпечена компанія професійними та кваліфікованими кадрами?				
4	Чи задоволені Ви процедурою відбору та розстановки кадрів?				
5	Чи задоволені Ви загальною процедурою прийняття на роботу?				
6	Чи існують чіткі посадові інструкції та правила поведінки співробітників компанії?				
7	Чи створені в компанії необхідні умови для ефективного використання знань та досвіду персоналу?				
8	Чи задоволені Ви роботою всіх категорій персоналу компанії?				
9	Чи задоволені Ви результатами своєї роботи в компанії?				
10	Чи створені в компанії необхідні умови для навчання та розвитку персоналу?				
11	Чи влаштовують Вас методи оцінки роботи персоналу, що використовуються компанією?				
12	Чи задоволені Ви системою мотивації та стимулювання праці компанії?				
13	Чи здійснюється управління внутрішнім переміщенням працівників?				
14	Чи створюються в компанії умови для збереження сприятливого морально-психологічного клімату в колективі?				
15	Чи задоволені Ви системою комунікації всередині компанії?				
16	Чи влаштовує організаційна структура управління компанією?				
17	Чи задоволені Ви тим, що працюєте в даній компанії?				
18	Чи створює компанія безпечні умови праці для співробітників?				

Джерело: авторська розробка.

підвищення його конкурентоспроможності. В залежності від мети проведення моніторингу, розмірів компанії та HR-служби зазначений перелік може бути змінений та доповнений.

Порядок проведення моніторингу процесів управління персоналом, розроблений авторами, представлений на рис. 3.

Дуже часто в компаніях виникає проблема використання методичних підходів до визначення ефективності роботи служби управління персоналом. Найбільш швидкий та не менш ефективний спосіб отримання оперативної інформації про поточний стан справ в компанії, в тому числі й роботу її HR-служби — це проведення опитування (анкетування, інтерв'ювання) серед співробітників.

За допомогою експертної оцінки співробітниками компанії роботи HR-служби можна швидко виявити проблемні ділянки, своєчасно усунути недоліки для підвищення якості виконання нею обов'язків та завдань. У зв'язку з цим було розроблено ряд анкет (табл. 1—4), які пропонується використовувати в компанії для оцінювання якісної сторони роботи служби управління персоналом під час проведення кадрового аудиту чи моніторингу HR-процесів.

Запропонована вище анкета дозволяє під час моніторингу управління персоналом виявити найбільш актуальні й проблемні напрями у роботі HR-служби компанії, що негативним чином можуть впливати на результати бізнесу. Після встановлення проблемних напрямів роботи служби управління персоналом слід визначити конкретні фактори впливу та провести більш деталь-

Таблиця 2. Анкета для оцінки роботи HR-служби за напрямками адаптації, навчання та професійного розвитку персоналу компанії

№	Питання	Відповіді			
		Так	Скоріше так, чим ні	Ні	Важко відповісти
1	Чи організована адаптація персоналу в компанії?				
2	Чи проводиться в компанії практичне навчання молодих спеціалістів їх наставниками?				
3	Чи забезпечує компанія періодичне навчання/ підвищення кваліфікації персоналу?				
4	Чи застосовуються в компанії сучасні форми і методи навчання?				
5	Чи задоволені навчанням співробітники компанії?				
6	Чи всі бажуючі співробітники мають можливість набути нових знань та навичок під час навчання?				
7	Чи заохочується персонал компанії до навчання та розвитку?				
8	Чи складає персонал компанії індивідуальний план навчання та розвитку?				

Джерело: авторська розробка.

не опитування за конкретним напрямом. Серед значущих напрямів роботи HR-служб є навчання, розвиток персоналу, а також коригування/удосконалення системи мотивації з метою залучення та утримання кваліфікованих кадрів. Тому нами розроблено анкети для опитування саме за цими напрямками роботи служби управління персоналом, які наведено у табл. 2—4.

Для з'ясування якості роботи служби управління персоналом необхідно визначити, з якою метою найчастіше відбувається організація навчання співробітників компанії. У зв'язку з цим розроблено відповідну анкету, наведену у табл. 3, яку можна використовувати аудитором під час моніторингу процесів управління персоналом.

Важливим моментом в управлінні розвитком персоналу, звісно, є оцінка ефективності професійного навчання. Але варто зазначити, що оцінити ефективність процесу навчання в розмірі реально отриманого від цього прибутку досить складно. Простіше оцінити ефективність навчання співробітників компанії на основі якісних показників, які дозволяють визначити реакцію працівників на програму навчання, форми та методи навчання, рівень задоволеності працівників навчанням.

Для оцінки ефективності навчання можуть бути використані різні традиційні (інтерв'ю або анкетування, спостереження, аналіз, тестування тощо) та нетрадиційні методи. А. Бутусевич у статті 4 розглядає такі нетрадиційні методи оцінки ефективності навчання: методика Дональда Кіркпатріка, методика Джека Філіпса, методика Джефа Мунена, модель оцінки Блума, непараметрична оцінка Мак Гі та інші.

Для оцінки роботи служби управління персоналом в напрямі навчання та професійного розвитку при проведенні моніторингу можна запропонувати наступну анкету (табл. 4).

Але при визначенні оцінки ефективності заходів щодо навчання окремо необхідно проводити опитуван-

Таблиця 3. Анкета для визначення цілей організації навчання HR-службою

№	Питання	Відповіді			
		Так	Скоріше так, чим ні	Ні	Важко відповісти
1	Чи здійснюється в компанії підтримка необхідного професійно-кваліфікаційного рівня персоналу з урахуванням подальших перспектив розвитку бізнесу?				
2	Чи здійснюється в компанії навчання персоналу для збереження кадрів?				
3	Чи проводиться в компанії навчання персоналу для підвищення продуктивності праці?				
4	Чи здійснюється в компанії навчання для підвищення конкурентоздатності продукції/ послуг за рахунок використання персоналом нових технологій?				
5	Чи здійснюється навчання для професійного просування співробітників в компанії?				

Джерело: авторська розробка.

ня керівника для визначення рівня його задоволеності результатами навчання співробітників.

До критеріїв оцінки ефективності роботи служби управління персоналом при анкетуванні працівників можна також віднести:

- ступінь співпраці підрозділів компанії зі службою управління персоналом та навпаки, готовність працівників служби управління персоналом до співпраці з працівниками компанії;

- швидкість, якість та ефективність виконання послуг службою управління персоналом;

- якість інформації та професіоналізму працівників служби управління персоналом тощо.

Оцінка роботи кадрової служби, як і оцінка персоналу, має базуватися на загальноновизначених принципах [5], а саме: об'єктивності; усебічності; обов'язковості; систематичності (постійності). В той же час дана оцінка

Таблиця 4. Анкета для оцінки роботи служби управління персоналом в напрямі ефективності навчання

№	Питання	Відповіді			
		Так	Скоріше так, чим ні	Ні	Важко відповісти
1	Чи задоволені Ви організацією навчання в компанії?				
2	Чи відповідає зміст навчання очікуванням (потребам) співробітника?				
3	Чи застосовуються активні методи навчання?				
4	Чи використовуються сучасні інформаційно-комунікаційні технології під час навчання?				
5	Чи існує зв'язок навчальних програм з робочими завданнями та функціональними обов'язками співробітників?				
6	Чи задоволені Ви кваліфікацією викладачів?				
7	Чи були отримані нові знання та навички під час навчання?				
8	Чи покращилися результати Вашої роботи після навчання?				
9	Чи достатньо часу компанія витрачає на корпоративне навчання?				
10	Чи влаштує Вас періодичність проведення навчання?				

Джерело: авторська розробка.

виконує орієнтуючу й стимулюючу функції. Орієнтуюча функція полягає в тому, що кожний співробітник кадрової служби за допомогою громадської оцінки та самооцінки усвідомлює свою поведінку, одержує можливість визначати напрями і способи подальшої діяльності. Стимулююча функція виявляється в тому, що вона, підтверджуючи правильність або помилковість поведінки, спонукає співробітника кадрової служби до діяльності в позитивному напрямку.

ВИСНОВКИ

Таким чином, визначившись із концептуальними закладами та необхідністю оцінювання роботи служби управління персоналом, запропоновано порядок його проведення та розроблено анкети для опитування співробітників компанії. Дані анкети можуть бути використані під час аудиту та моніторингу процесів управління персоналом з метою визначення рівня задоволеності співробітників компанії роботою її кадрової служби. Результати моніторингу процесів управління персоналом використовуються для своєчасного прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо подальшої діяльності кадрової служби.

У подальших дослідженнях планується надати результати апробації запропонованих анкет в компаніях, визначити ключові показники ефективності напрямів роботи служби управління персоналом, розробити методичний інструментарій для оцінки працівників кадрової служби на основі компетентнісного підходу та їхньої роботи в напрямі забезпечення компанії кадрами, їх мотивації, а також універсальний алгоритм комплексного оцінювання процесів управління персоналом.

Проведення оцінювання служби управління персоналом стимулює її працівників до зростання відповідальності та професіоналізму під час виконання функціональних обов'язків, гарантує дотримання ними законодавства, а також сприятиме оптимізації витрат на персонал та здійснення кадрових заходів. Це в свою чергу формує стратегічні переваги компанії і дає можливість їй бути лідером на ринку у своїй сфері діяльності.

Література:

- Щёкин Г. В. Основы кадрового менеджмента: учебник. Киев: МАУП, 2004. 279 с.
- Чевганова В. Я. Система оцінювання персоналу підприємства. Ефективна економіка. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2906> (дата звернення: 28.09.2022).
- Кадровий аудит. URL: <https://gc.ua/uk/kadrovuj-audit/> (дата звернення: 28.09.2022).
- Бутусевич А. Оцінка ефективності проведеного навчання. Управління персоналом. № 23 (107). 2015. URL: <https://kadrhelp.com.ua/ocinka-efektyvnosti-provedenogo-navchannya> (дата звернення: 30.09.2022).
- Жосан Г. В., Кириченко Н. В. Сучасні тенденції формування ефективної системи оцінки персоналу на підприємстві. Вчені записки Університету "КРОК". 2019. № 1 (53). URL: <https://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/download/154/174/414> (дата звернення: 28.09.2022).

References:

- Shcheokin, H. V. (2004), *Osnovy kadrovogo menedzhmenta* [Fundamentals of personnel management], MAUP, Kyiv, Ukraine.
- Chevhanova, V. J. (2014), "System of estimation of personnel of enterprise", *Efficient economy*, Vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2906> (Accessed 28 Sep 2022).
- gc.ua (2022), "Personnel audit", available at: <https://gc.ua/uk/kadrovuj-audit/> (Accessed 28 Sep 2022).
- Butusevych, A. (2015), "Evaluation of the effectiveness of the conducted training", *HR*, Vol. 23 (107), available at: <https://kadrhelp.com.ua/ocinka-efektyvnosti-provedenogo-navchannya> (Accessed 30 Sep 2022).
- Zhosan, H. V. and Kyrychenko, N. V. (2019), "Modern trends in the formation of an effective system of staff assessment at the enterprise", *Scientific notes of the "KROK" University*, Vol. 1 (53), available at: <https://snku.krok.edu.ua/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/download/154/174/414> (Accessed 28 Sep 2022). *Стаття надійшла до редакції 05.10.2022 р.*

Н. А. Третяк,

к. е. н., старший дослідник, старший науковий співробітник відділу проблем економіки земельних і лісових ресурсів, Державна установа "Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України"
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7602-8606>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.66

ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

N. Tretiak,

PhD in Economics, Senior Researcher, Senior Researcher of the Department of Land and Forest Resources Economics, Public Institution "Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine"

THE CONCEPT AND ESSENCE OF LAND USE CAPITALIZATION IN UKRAINE

В статі досліджено поняття та сутність капіталізації землекористування в Україні та його форм. Зокрема, встановлено, що в існуючих підходах поняття "капіталізація" зазвичай характеризує вартість суб'єкта господарювання, природні ресурси, прибуток, грошові потоки, дивіденди, вклади, відсотки тощо, при цьому, розглядаючи на різних рівнях, а саме на рівні суб'єкта господарювання та на рівні регіону, країни. В процесі дослідження встановлено, що для правильного розуміння поняття та сутності капіталізації землекористування, в першу чергу необхідно з'ясувати сутність поняття "земельний капітал" та приведено логічну модель структури методології формування земельного капіталу та етапів формування процесів капіталізації. Це дозволило констатувати, що капіталізацію землекористування необхідно розглядати у чотирьох аспектах. По-перше, це процес здійснення територіально-просторового планування землекористування, землеустрою та землевпорядкування як земельних поліпшень та складової формування земельного капіталу. По-друге це процес державної реєстрації прав власності на землекористування та його режиму як визначення видів благ. По-третє це процес оцінювання вартості землекористування (земельних ділянок та прав на них) як земельного капіталу, що продукується внаслідок використання або невикористання землі, з метою перетворення ресурсу на актив, привабливий для інвестицій. По-четверте, це є збільшення (нарощення) такої вартості на відповідному землекористуванні, при цьому воно повинно здійснюватися в залежності від територіальної ознаки (національного, регіонального і місцевого рівнів) та категорій земель (галузі діяльності, цільове призначення), а також в процесі капіталізації має враховуватися територіальна інфраструктура. Запропоновано, під капіталізацією землекористування розуміти процес формування та зростання вартості земельного капіталу і створення доданої вартості від організації використання земель та інших природних ресурсів і прав на них, здійснення земельних поліпшень, обігу земельних ділянок або їх сукупності як землекористування та прав на них. А також, те що капіталізацію землекористування слід виділяти за трьома формами, реальну капіталізацію; нематеріальну капіталізацію; фіктивну (або ринкову) капіталізацію.

The article explores the concept and essence of capitalization of land use in Ukraine and its forms. In particular, it was found that in the existing approaches the concept of "capitalization" usually describes the value of the business entity, natural resources, profit, cash flows, dividends, deposits, interest, etc., while approaching at different levels, namely at the level of the business entity and at

the level of the region, the country. In the course of the study, it was found that for a correct understanding of the concept and essence of land use capitalization, first of all, it is necessary to clarify the essence of the concept of "land capital", we have provided a logical model of the methodology structure of the land capital formation and the stages of the capitalization processes formation. This made it possible to state that the capitalization of land use must be considered in four aspects. Firstly, it is the process of implementing territorial and spatial planning of land use, land organization and land planning as land improvements and a component of land capital formation. Secondly, it is the process of state registration of property rights to land use and its regime as a definition of the types of benefits. Thirdly, it is the process of assessing the value of land use (land plots and rights to them) as land capital produced as a result of the use or non-use of land, in order to turn the resource into an asset attractive for investment. Fourthly, this is an increase (build-up) of such value on the corresponding land use, while it should be carried out depending on the territorial feature (national, regional and local levels) and categories of land (branch of activity, purpose), as well as in the process of capitalization the territorial infrastructure should be taken into account. It is proposed to understand the capitalization of land use as the process of formation and growth of the value of land capital and the creation of added value from the organization of the use of land and other natural resources and rights to them, the implementation of land improvements, the circulation of land plots or their totality as land use and rights to them. The capitalization of land use also should be distinguished in three forms, real capitalization; intangible capitalization; fictitious (or market) capitalization.

Ключові слова: капіталізація, землекористування, земельний капітал, форми капіталізації, земельні ділянки, землеустрій.

Key words: capitalization, land use, land capital, forms of capitalization, land plots, land management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Світова практика показує, що перебудову землекористування на ринково-орієнтоване, зазвичай супроводжують розвиток обігу земельних ділянок та прав на них, а також підвищення капіталізації землекористування, що відповідає процесам ринкової економіки. Необхідність включення землекористування в активний обіг визначається попитом на землю, і відповідною різноманіттю форм власності. Однак проблематичність ситуації, на земельному ринку полягає не тільки в тому, що в результаті деформації (спотворення) процесу перерозподілу земель держава зазнає величезних втрат в десятки мільярдів доларів, але і при цьому істотно обмежуються можливості для розвитку власне підприємницької діяльності, особливо у сільському господарстві. Сьогодні в Україні на території сільської місцевості набуває ринково-орієнтованого характеру категорія господарюючих суб'єктів. Попри це, для забезпечення відтворювального процесу значна частина фермерських господарств потребують збільшення землекористування, але не мають фінансової можливості здійснити капітальні земельні поліпшення або придбати додаткові земельні ділянки, що впливає на капіталізацію землекористування.

Для України вирішення проблеми капіталізації землекористування є одним із вирішальних стратегічних напрямів підвищення ефективності використання та захисту земельних і інших природних ресурсів. Саме капіталізація землекористування може у майбутньому стати важливим інструментом вирішення еколого-економічних завдань землекористування та його раціонального

використання і охорони. Оскільки, на сьогодні більшість природних ресурсів, включаючи землю, не беруть участі в економіці. При тому, що соціально-економічні та екологічні відносини до землі як компоненту природного середовища, основного засобу виробництва у сільському та лісовому господарстві і просторового розміщення вимагають відповідних механізмів капіталізації з врахуванням сталого розвитку.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідити поняття та сутність процесу капіталізації землекористування в Україні та його форм.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Поняття "капіталізація" не нове, проте однозначно визначення даної категорії на сьогоднішній день в Україні не склалося. Немає чіткого розмежування понять щодо капіталізації в різних сферах економіки.

Так, ще у ХХ столітті, К. Маркс розглядав "капіталізацію" як перетворення доданої вартості в капітал, тобто використання її в розширенні капіталістичного виробництва. Капіталізована додаткова вартість утворює фонд капіталістичного накопичення, який так само як і капітал розпадається на дві частини: на додатковий постійний капітал, споживаний на придбання додаткових засобів виробництва, і на додатковий змінний капітал, що витрачається на покупку додаткової робочої сили. Капіталізація, в понятті К. Маркса — процес утворення фіктивного капіталу. У буржуазному суспільстві капіта-

Таблиця 1. Тракткування поняття "капіталізація" в сучасній економічній літературі

Варіанти трактування	Поняття	Автор/автори
Система відносин, які виникають у процесі накопичення капіталу	Капіталізація – це використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного відтворення	С. Мочерний
	Капіталізація – це економічна категорія, яка окреслює сутність фінансово-економічних відносин між суб'єктами господарювання стосовно розподілу, оцінки і напрямів використання доходів і капіталів	М. Козоріз
Оцінка вартості підприємства	Капіталізація – це процес перетворення майбутніх доходів, які очікуються від об'єкта оцінювання, у його вартість	О. Євстаф'єва, В. Попов, Г. Хотинська
	Капіталізація – це ринкова оцінка вартості компанії на базі вимірювання вартості її активів (капіталу) та перспектив отримання доходу	Ю. Нестеренко, Е. Асатіані
Процес перетворення доходів (або певної їх частини) у капітал	Капіталізація – це процес перетворення власності, прибутку суб'єктів господарювання, залучених ресурсів у капітал	О. Побурка
	Капіталізація – це нарощування довгострокових активів і пасивів за рахунок зовнішніх джерел фінансування, а також шляхом капіталізації частини доходів, наприклад реінвестування прибутку	М. Дедкова
	Капіталізація – це перетворення доданої вартості на капітал	Економічна енциклопедія
	Капіталізація – це процес переведення сформованих доходів (або певної їх частини) у капітал	І. Бланк
Оцінка вартості природних ресурсів	Капіталізація (природних ресурсів) – складний процес перетворення факторів виробництва в капітал в економічних системах на засадах гармонізації інтересів суб'єктів господарювання з метою забезпечення сталого розвитку національних територіальних утворень	М. Хвесик
	Капіталізація (земельних ресурсів) – процес поступового нарощування вартості земельних ресурсів як основної складової капіталу у результаті дії об'єктивних закономірностей просторового розвитку відповідної території та цілеспрямованого впливу системи заходів інституціонального, інтелектуально-соціального, організаційно-землепорядного й фінансово-економічного змісту щодо її зростання	М. Хвесик
	Капіталізація – це процес, тісно взаємопов'язаний з ефективністю виробництва. Територіальна економічна система забезпечує зростання рівня капіталізації, переходячи до стратегічного освоєння своїх територій, орієнтуючись не тільки на залучення в обіг нових природних ресурсів, але й на збільшення вартості капіталу за рахунок перетворення природних ресурсів у капітал	А. Молчан
	Капіталізація – це залучення природних ресурсів у процес суспільного виробництва з метою перетворення їх у капітал і збільшення доданої вартості, що утворюється на їх основі	А. Марковський
	Капіталізація – включення в господарський обіг природних ресурсів, який передбачає формування такого інституціонального середовища, в рамках якого ці ресурси можуть отримати адекватну оцінку і легко трансформуватися в інші форми мобільного капіталу, зокрема в фінансову	В. Пилипів
	Капіталізація (природних ресурсів аграрного сектора в зоні зрощення) – це процес залучення природних ресурсів в еколого-збалансоване сільськогосподарське виробництво, перетворення їх в капітал з урахуванням якісних і кількісних показників та утворення доданої вартості шляхом формування відповідного інституціонального середовища	Л. Грановська, Р. Кисельова
	Капіталізація земельних ресурсів – зростання сукупної вартості активів, пов'язаних із ними та спроможних приносити дохід, або використання ресурсів для виробництва товарів та послуг, вкладених у справу і функціонуючих як джерела засобів виробництва	І.К. Бистряков
	Капіталізація – це визначення вартості об'єкта оцінки на підставі чистого операційного або рентного доходу від його використання.	Закон України «Про оцінку земель»
Оцінка вартості земельних ділянок (землекористування)	Капіталізація – це визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання	НС № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»

Джерело: [2; 4; 7; 10; 11; 12; 14; 15; 16; 17; 18].

лізується кожен регулярно з'являється дохід (земельна рента, дивіденди тощо), який нараховується за середньою нормою позичкового відсотка, відданий в позичку з цього відсотка. Всякий одержуваний нетрудовий дохід від власника цінними паперами розглядається як відсоток на певний капітал, якого насправді не існує. Випущені цінні папери (акції, облігації корпорацій і держави) стають капіталом, що приносить відсотки [13]. Велика радянська енциклопедія дає такі чотири визначення поняття "капіталізація" — це по-перше, перетворення додаткової вартості в капітал; по-друге, процес утворення фіктивного капіталу; по-третє, визначення цінності майна по його прибутковості; по-четверте, віднесення понесених в поточному періоді витрат до довгострокових активів підприємства [3].

Беручи сучасні трактування, то в економічній енциклопедії поняття "капіталізація" визначено як використання частини додаткової вартості на розширення капіталістичного виробництва, а також як процес вкладення частини доходу в цінні папери та отримання прибутку на них у формі відсотка [7]. Е. Румянцева відзначає, що капіталізація — це нагромадження власного капіталу; вартість об'єкта із урахуванням дисконтування (методу оцінки ринкової вартості цього об'єкта). Йдеться про суму грошей, яку готові заплатити сьогодні для придбання титулу власності на майбутній потік доходу (при деякій нормі часових переваг) [19]. Класик економічної науки С. Мочерний вважає, що капіталізація, або капіталізована додана вартість, сформувала фонд капіталістичного накопичення, який на початковій стадії

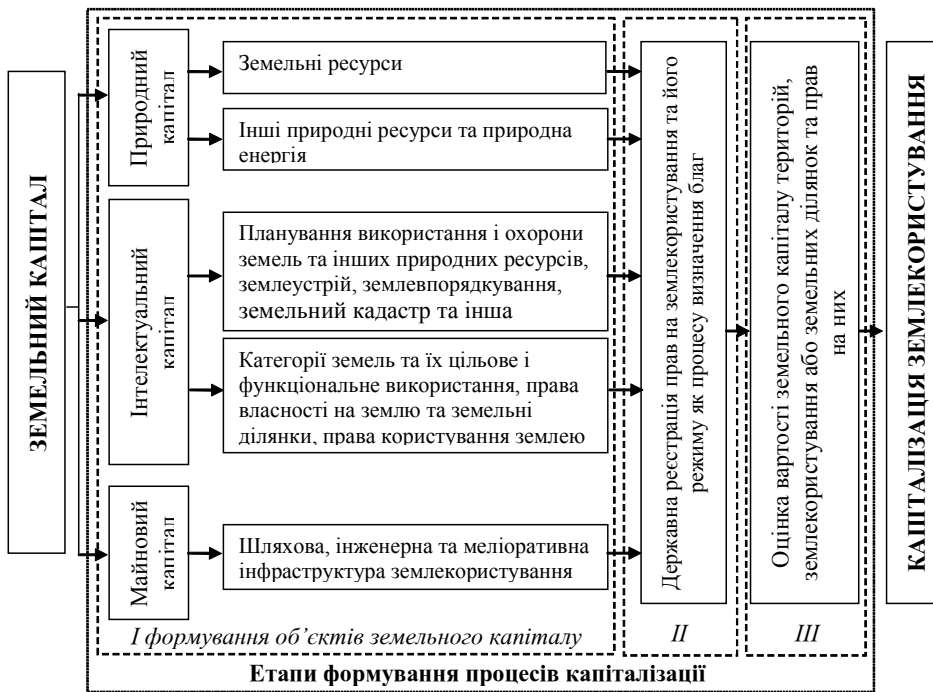


Рис. 1. Логічна модель структури методології формування земельного капіталу та етапів формування процесів капіталізації

Джерело: сформовано з використанням джерела [20].

розвитку капіталізму використовувався найчастіше на придбання додаткових факторів виробництва і робочої сили. У сучасних умовах цей фонд також використовується на розвиток науки, отримання нової інформації, впровадження нових форм і методів організації виробництва, тобто на розвиток нових елементів системи продуктивних сил [15]. У своїх дослідженнях, Ш. Ібатуллін зазначає, що капіталізація перекладається з англійської як процес перетворення в капітал [8].

Вчений А. Гриценко виходячи із класичного підходу визначає, що сутність капіталізації полягає в перетворенні різних видів ресурсів в капітал, тобто у вартість, здатну перетворюватися в додаткову вартість. Зростання прибутку в період динамічного розвитку економіки створює передумови перетворення всіх видів ресурсів в капітал. Оскільки вартість може бути втілена в різноманітних матеріальних і духовних, предметних і соціальних формах, то і капіталом може стати все, що втягується в ринковий обіг, має вартість і використовується для примноження вартості, тобто капіталізація є складним багаторівневим процесом, який охоплює всю економіку і модифікується в залежності від того, на якому рівні, в якій сфері, за допомогою яких механізмів вона здійснюється [5]. Автор узагальнює всі підходи і розрізняє реальну, фінансову, фіктивну, номінальну, ринкову, пряму і зворотну, абсолютну і відносну капіталізацію; капіталізацію доходів різних областей, сфер економіки, ринків і т.п. (наприклад, капіталізацію промисловості, банківської сфери, фондового ринку).

В нормативно-законодавчій базі України, в статті 1 Закону України "Про оцінку земель" під "капіталізацією" розуміється — визначення вартості об'єкта оцінки на підставі чистого операційного або рентного доходу від його використання [18].

В практичному аспекті у Національному стандарті № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав" [17] капіталізація — це визначення вартості об'єкта оцінки на підставі очікуваного доходу від його використання. Капіталізація може здійснюватися із застосуванням ставки капіталізації (пряма капіталізація) або ставки дисконту (непряма капіталізація чи дисконтування).

Таким чином, різноманіття підходів до тлумачення капіталізації можна звести до сукупності уявлень про капіталізацію в таблиці 1.

Отже, терміном "капіталізація" характеризують вартість суб'єкта господарювання, природні ресурси, прибуток, грошові потоки, дивіденди, вклади, відсотки тощо. При цьому, їх розглядають на різних рівнях [1]:

— на рівні суб'єкта господарювання капіталізація реалізує генеруючи ним окремі, приватні ефекти і доходи і не враховує доходи, одержувані найманими працівниками (для підприємця — це витрата), валовий змішаний дохід домогосподарств (зарплата + прибуток), доходи держави (сукупність податків, митних зборів і зборів, платежів і т.п.);

— на рівні територіальної громади, регіону, країни земля та інші природні ресурси і майно виступають національним багатством країни.

Така різнобарвність визначення капіталізації не дає кінцевої відповіді на розуміння поняття та сутності капіталізації землекористування, попри те, що багатьма українськими вченими досліджувалося поняття капіталізації природних ресурсів.

Значну частину досліджень сутності та поняття землі й її місця в національному багатстві України здійснено такими вченими, як І. Бистряков, Й. Дорош, В. Пилипів, О. Сакаль, А. Третяк, М. Хвесик Ш. Ібатуллін та іншими. Зокрема, А. Третяк у своїх дослідженнях дослідив теоретико-методологічні основи земельного капіталу [20]. Ш. Ібатуллін обґрунтував теоретико-методологічні засади капіталізації земель приміських зон великого міста, але ця проблема більше стосується капіталізації територіальних ресурсів ніж капіталізації землекористування [8].

Проблема капіталізації землекористування як основної частини природної екосистеми досліджена недостатньо. Згідно з твердженням Л. Давиденко, найважливішою причиною явищ екологічної та технологічної кризи та розвитку інтенсивної економіки є недооцінка реальної економічної цінності земельних та інших природних ресурсів і їх послуг [6].

Розглядаючи сутність капіталізації через призму землекористування, то за А. Третяком це всі блага (землі), на які людина має відповідні права (або може користуватися) і які являють собою синтез природної

енергії в різних формах і здібностей людини (праці, людського інтелекту), а також поліпшення якості землі та інших природних ресурсів які нерозривно пов'язані із земельною ділянкою а також раніше створених людиною у вигляді матеріальних і нематеріальних засобів, ресурсів та інформації [20].

Однак, перш чим вести мову про капіталізацію землекористування, необхідно з'ясувати сутність поняття "земельний капітал". Так за дослідженнями А.М. Третьяка [20] земельний капітал, "з одного боку, — це економічна категорія, не тільки породжена людиною, але й передбачає участь людини в процесі створення благ. З іншого боку, — це частина природного капіталу "земельний капітал", "природна енергія", хоча і виділені та визначені людиною, але як природні категорії існують без людини, тобто об'єктивно, на відміну від таких категорій, як "вартість", "власність", "ціна" та інші, що існують лише у свідомості людини".

На рисунку 1 приведена логічна модель структури методології формування земельного капіталу та етапів формування процесів капіталізації. Отже, поява людини, яка почала використовувати свій інтелект, призвела до істотного збільшення ефективності тих природних процесів, які відбувалися і без неї. Проте застосування інтелекту людини щодо здійснення таких земельних поліпшень як планування використання і охорони земель та інших природних ресурсів, землеустрій, землевпорядкування тощо, привело до збільшення вартості природної частини земельного капіталу.

Таким чином, капіталізацію землекористування необхідно розглядати у таких аспектах: по-перше це процес здійснення територіально-просторового планування землекористування, землеустрою та землевпорядкування як земельних поліпшень та складової формування земельного капіталу; по-друге це процес державної реєстрації прав власності на землекористування та його режиму як визначення видів благ; по-третє це процес оцінювання вартості землекористування (земельних ділянок та прав на них) як земельного капіталу, що продукується внаслідок використання або невикористання землі, з метою перетворення ресурсу на актив, привабливий для інвестицій. Крім того, четвертим аспектом капіталізації землекористування є збільшення (нарощення) такої вартості на відповідному землекористуванні. Нарощування вартості земельного капіталу здійснюється в залежності від те-



Рис. 2. Методологічний підхід до дослідження капіталізації землекористування

Джерело: сформовано з використанням джерел [11; 20].

риторіальної ознаки (національного, регіонального і місцевого рівнів) та категорій земель (галузі діяльності, цільове призначення), а також в процесі капіталізації має враховуватися територіальна інфраструктура. Однак, цей процес потребує окремого дослідження.

Цікавим видається методологічний підхід М. Козоріз щодо дослідження капіталізації — як процесу перетворення додаткової вартості в капітал і як критерій оцінки ефективності ринкової вартості об'єктів відповідних суб'єктів господарювання [11]. Тобто, методологічний підхід до дослідження капіталізації землекористування буде мати такий вигляд (рис. 2).

Таким чином додаткова вартість яка створюється в процесі використання земельного капіталу теж приймає участь в процесі капіталізації.

Розуміння сутності капіталізації землекористування як процесу засноване на перетворенні земельних та інших природних ресурсів і майна, що формують об'єкт земельної власності який залучений в обіг, як земельний капітал, тобто у вартість, здатну приносити нову вартість (рис. 3).

Таким чином, під капіталізацією землекористування необхідно розуміти процес формування та зростання вартості земельного капіталу і створення доданої

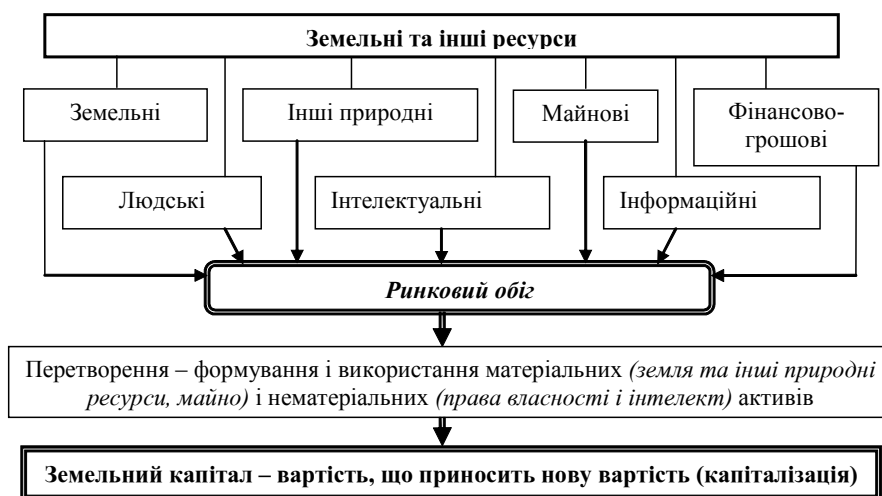


Рис. 3. Капіталізація землекористування як процес залучення ресурсів в ринковий обіг і створення доданої вартості

Джерело: сформовано з використанням джерела [9].

вартості від організації використання земель та інших природних ресурсів і прав на них, здійснення земельних поліпшень, обігу земельних ділянок або їх сукупності як землекористування та прав на них.

При цьому, з метою управління процесами капіталізації, формування механізмів її нарощування слід виділяти такі форми капіталізації землекористування (рис. 4):

— реальну капіталізацію, зокрема формування земельних ділянок та прав на них, державна їх реєстрація та оцінка вартості. Вона створюється в процесі організації господарського використання земель та інших природних ресурсів, фінансів, результатом чого стає збільшення власного капіталу;

— нематеріальну капіталізацію, зокрема розширення (кількості прав) та обіг прав на земельні ділянки. Забезпечується людським та інтелектуальним капіталом підприємства, правами власності на землю та інші природні ресурси, тобто нематеріальними активами;

— фіктивну (або ринкову) капіталізацію, зокрема управління, імідж тощо підприємств. Формується, крім того у акціонерних товариствах, на фондових ринках і визначається добутком кількості акцій, залучених в обіг, на курс акцій.

Дані рисунка свідчать, що для кожного землеволодіння та землекористування може бути визначений рівень його капіталізації, і як процес збільшення вартості земельного капіталу, і як визначення вартості. Однак фіктивну капіталізацію можна визначити лише по тих суб'єктах землекористування, які реалізували емісію і розміщення акцій на фондових майданчиках (акціонерних товариствах).

Практичним втіленням підходу до капіталізації землекористування, як до процесу залучення земельних та інших природних ресурсів в обіг, є зміни підходів до земельно-кадастрового та бухгалтерського обліку і звітності щодо землеволодіння та землекористування, в методології яких закладена мета уніфікації стандартів звітності.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

В процесі дослідження поняття та сутність капіталізації землекористування в Україні та його форми, встановлено, що капіталізація землекористування — це процес формування та зростання вартості земельного капіталу і створення доданої вартості від організації використання земель та інших природних ресурсів і прав на них, здійснення земельних поліпшень, обігу земельних ділянок або їх сукупності як землекористування та прав на них. Сутність



Рис. 4. Форм капіталізації землекористування

Джерело: сформовано з використанням джерела [9].

капіталізації землекористування полягає у збільшенні вартості земельного капіталу в процесі організації використання земель, зростання вартості земельного капіталу на основі використання інтелектуального та майнового капіталів (матеріальний актив) й розширення прав (нематеріальні активи) та зростання фіктивної складової земельного капіталу. Додаткових подальших досліджень потребують теоретико-методологічні засади капіталізації землекористування та його процес, який пов'язаний із територіальними і регіональними факторами впливу.

Література:

1. Байбусинов Ш.Ш., Шкиперова Г.Т. Проблемы капитализации природного капитала региона. 2005. URL: <http://www.krc.karelia.ru>
2. Бистряков І.К. Природні ресурси як фактор активізації еколого економічної діяльності. Економіст. 2011. № 4. С. 21—35.
3. Большая советская энциклопедия: в 30 т. Гл. ред. А.М. Прохоров. Издание 3-е. М.: Советская энциклопедия, 1969-1978. 1973. Т. 11. 608 с.
4. Грановська Л.М., Кисельова Р.А. Теоретичне забезпечення капіталізації природних ресурсів для еколого-збалансованого розвитку аграрного сектора зони зрошення. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. Вип. 31. С. 161—165.
5. Гриценко А.А. Капитализация и социализация экономики в ретроспективе и перспективе. Методология, теория та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. 2009. Вип. 15. С. 191—195.

6. Давидченко Л. Методические приемы оценки природного капитала. *Ekonomia i Srodowisko*. 2014. № 1 (48). С. 17—32.
 7. Економічна енциклопедія: у 3-ох томах. К.: ВЦ "Академія", 2000. Т. 1. 864 с.
 8. Ібатуллін Ш.І. Капіталізація земель приміських зон великих міст: теорія, методологія, практика. Київ: НАУ, 2007. 259 с.
 9. Капіталізація підприємств: теорія і практика. Под ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой; НАН України, Ін-т економіки пром-сти; ДонУЭП. Донецьк, 2011. 328 с.
 10. Капіталізація природних ресурсів: монографія. К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. 268 с.
 11. Козоріз М.А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання. *Регіональна економіка*. 2007. № 2. С. 42—48.
 12. Марковський А.В., Родионов А.В., Савельєв Ю.В., Цыпук А.М. Методические подходы к капитализации лесных ресурсов региона. Приграничный регион в условиях интеграционных процессов и реформирования местной власти. Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2005. С. 124—134.
 13. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии.. М., Политиздат. 1983. 663 с.
 14. Молчан А.С. Капіталізація воспроизводственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона. *Научный журнал КубГАУ*. 2011. № 66 (02). С. 145—159.
 15. Мочерний С.В. Економічна теорія. К.: ВЦ "Академія", 2003. 656 с.
 16. Пилипів В.В. Проблемні аспекти капіталізації природних ресурсів в системі територіального управління. Інвестиції: практика та досвід, 2011. № 15. С. 42—45.
 17. Про затвердження Національного стандарту № 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав": Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2003 р. № 1440. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF>.
 18. Про оцінку земель: Закон України від 11 грудня 2003 року № 1378-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>.
 19. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2008. Т. VI. С. 214—215.
 20. Третяк А.М., Земельний капітал: теоретико-методологічні основи формування та функціонування. Львів: СПОЛОМ, 2011. 520 с.
- References:
1. Baibusinov, Sh.Sh. and Shkiperova, G.T. (2005), "Problems of capitalization of the region's natural capital", available at: <http://www.krc.karelia.ru> (Accessed 4 Aug 2022).
 2. Bystryakov, I.K. (2011), "Natural resources as a factor in the activation of environmental and economic activity", *Economist*, vol. 4, pp. 21—35.
 3. Prokhorov, A.M. (1973), *Bol'shaja sovetskaja jenciklopedija* [Great Soviet Encyclopedia], Soviet Encyclopedia, vol. 11, pp. 350.
 4. Granovska, L.M. and Kiselyova, R.A. (2018), "Theoretical provision of capitalization of natural resources for ecologically balanced development of the agricultural sector of the irrigation zone", *Scientific Journal of Kherson State University*. vol. 31, pp. 161—165.
 5. Gritsenko, A.A. (2009), "Capitalization and socialization of the economy in retrospect and perspective", *Metodolohiia, teoriia ta praktyka sotsioloichnoho analizu suchasnoho suspil'stva*, vol. 15, pp. 191—195.
 6. Davydenka, L. (2014), "Methodological methods for assessing natural capital", *Ekonomia i Srodowisko*, vol. 1, pp. 17—32.
 7. Mochernyi, S.V. (Ed). (2000), *Ekonomichna entsyklopediia* [Economic encyclopedia], 3rd ed, Center Academy, Kyiv, Ukraine.
 8. Ibatullin, Sh.I. (2007), *Kapitalizatsiya zemel prigorodnykh zon krupnykh gorodov: teoriya, metodologiya, praktika* [Capitalization of land of suburban zones of large cities: theory, methodology, practice], NAU, Kyiv, Ukrainian.
 9. Buleeva, I.P. and Bryuhovetskaya, N.E. (2011), *Kapitalizacija predpriyatij: teoriya i praktika* [Capitalization of enterprises: Theory and Practice]. Donetsk, Ukraine.
 10. Khvesyuk, M.A. (Ed). (2014). *Kapitalizatsiia pryrodnykh resursiv* [Capitalization of natural resources], SI IEPSSR NAAS, Kyiv, Ukraine.
 11. Kozoriz, M.A. (2007), "The role and function of capitalization to ensure economic development entities", *Regional Economy*, vol. 2, pp. 42—48.
 12. Markovskii, A.V., Rodionov, A.V., Saveliev, Yu.V. and Tsypuk, A.M. (2005), "Methodical approaches to the capitalization of forest resources of the region", *The border region in the context of integration processes and local government reform*, KarNS RAS, Petrozavodsk, Russia.
 13. Marks, K. (1983), *Kapital. Kritika politicheskoy jekonomii*. [Capital. Criticism of political economy.], Political Publishing, Moscow, Russia.
 14. Molchan, A.S. (2011), "Capitalization of the reproductive potential as a factor ensuring the industrial development of the region", *Scientific journal KubSAU*, Vol. 66 (02), pp. 145—159.
 15. Mochernyj, S.V. (2003), *Ekonomichna teoriia* [Economic theory], VC Academy, Kyiv, Ukraine.
 16. Pylypov, V.V. (2011), "Problematic aspects of the capitalization of natural resources in the territorial management system", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 15, pp. 42—45.
 17. Cabinet of Ministers of Ukraine (2012), Resolution "On the approval of National Standard No. 1 General principles of valuation of property and property rights", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF> (Accessed 4 Aug 2022).
 18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "About land valuation", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text> (Accessed 4 Aug 2022).
 19. Rumyantseva, E.E. (2008), *Novaja jekonomicheskaja jenciklopedija* [New economic encyclopedia], 3rd ed, INFRA-M, Moscow, Russia.
 20. Tretjak, A.M. (2011), *Zemel'nyj kapital: teoretyko(metodolohichni osnovy formuvannia ta funktsionuvannia* [Land capital: theoretical and methodological foundations of formation and operation], SPOLOM, L'viv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2022 р.

Т. Г. Китайчук,
к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Вінницький торговельно-економічний
інститут Державного торговельно-економічного університету, м. Вінниця

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8171-1220>

І. В. Копчикова,

к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Вінницький торговельно-економічний
інститут Державного торговельно-економічного університету, м. Вінниця

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7752-1603>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.73

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

T. Kytaichuk,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Vinnytsia Institute
of Trade and Economic of Kyiv National University of Trade and Economics, Vinnytsia

I. Korchikova,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation, Vinnytsia Institute
of Trade and Economic of Kyiv National University of Trade and Economics, Vinnytsia

CHARACTERISTICS OF CALCULATING DEPRECIATION OF FIXED ASSETS UNDER THE CONDITIONS OF THE STATE OF WAR

У статті проведено дослідження проблемних питань щодо методики нарахування амортизації основних засобів. Дослідження питань пов'язаних з амортизацією були є і будуть предметом дискусій. Встановлено, що є підприємства, основні засоби яких зараз знаходяться на тимчасово окупованих територіях, на підконтрольній Україні території майно може бути мобілізованим або підприємства самостійно починають його використовувати не за основним призначенням, а для цілей оборони, захисту населення, відсічі агресії. Облікові оцінки в розумінні п. 3 НП(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах" підприємство встановлює індивідуально для кожного об'єкта основних засобів під час визнання його. Враховуючи обставини воєнного стану у разі встановлення фактів знищення (псування) майна на день встановлення таких фактів інвентаризацію необхідно проводити в обсязі, визначеному керівником підприємства.

The article examines problematic issues related to the method of calculating depreciation of fixed assets. Research on issues related to depreciation has been and will be the subject of discussions. It has been established that there are enterprises whose main assets are currently located in the temporarily occupied territories, the property may be mobilized in the territory under the control of

Ukraine, or the enterprises independently begin to use it not for the main purpose, but for the purposes of defense, protection of the population, repelling aggression. The useful life, liquidation value and depreciation method are accounting estimates within the meaning of clause 3 of NP(S)BO 6 "Correction of errors and changes in financial statements". The enterprise sets them individually for each object of fixed assets during its recognition. The rules on revising the liquidation value have been studied. You can review the service life and liquidation value not only as of December 31. If at the end of the year there are no signs of a change in the expected economic benefits from the use of fixed assets, there is no need to change accounting estimates. The depreciation method is chosen individually for each object of fixed assets, taking into account the expected method of obtaining economic benefits from its use. The method of depreciation of an object of fixed assets is revised at the end of the reporting year in case of a change in the expected method of obtaining economic benefits from its use. Accrual of depreciation according to the new method starts from the month following the month of adoption of the decision to change the depreciation method. It has been proven that it is possible to review and change the period of use, liquidation value and depreciation method (if necessary) based on the results of the inventory. Taking into account the circumstances of the state of war, in case of facts of theft (theft), shortage, destruction (damage) of property on the day of establishment of such facts, the inventory must be carried out in the amount determined by the head of the enterprise.

*Ключові слова: основні засоби, консервація, амортизація, облікова політика, воєнний стан.
Key words: fixed assets, conservation, depreciation, accounting policy, martial law.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Одним із бухгалтерських питань, на яке безпосередньо накладає свій відбиток воєнний стан, — нарахування амортизації основних засобів. Варто зазначити, що тут не слід шукати єдиного рішення. Важливим є диференціація об'єктів залежно від можливості їх використання. У багатьох підприємств, бухгалтерів та менеджерів виникає питання щодо можливості продовжувати нарахування амортизації, необхідності виведення об'єктів із експлуатації тощо. Відомо, що норми НП(С)БО та Податкового кодексу диктують свої правила, але останнє рішення все ж за менеджментом.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДЖЕРЕЛ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження питань пов'язаних з амортизацією були є і будуть предметом дискусій як серед вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Значний внесок у дослідження проблем та особливостей нарахування амортизації основних засобів зробили такі вчені, як: С.Ф. Голлов [1], В.О. Лесняк [2], Л.О. Матвійчук [3], О.В. Щирська [4], О.С. Яцунська [5] та багато інших. Проте сьогодні в Україні особливі умови функціонування суб'єктів господарювання, тому щоденно виникають проблемні питання щодо особливостей нарахування амортизації основних засобів.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є дослідження особливостей нарахування амортизації основних засобів в умовах воєнного стану, вивчення фактичного стану та здійснення критичного аналізу діючої практики.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Протягом воєнного стану велика кількість підприємств, установ та організації хоча б на певний період оголошували простій. У деяких підприємствах навіть після повернення до роботи частина основних засобів так і не експлуатується. На жаль, є підприємства, основні засоби яких зараз знаходяться на тимчасово окупованих територіях, на підконтрольній Україні території майно може бути мобілізованим або підприємства самостійно починають його використовувати не за основним призначенням, а для цілей оборони, захисту населення, відсічі агресії.

Міністерство фінансів України також реагує на виклики сьогодення і 15.07.2022 на своєму сайті оприлюднило наказ від 26.05.2022 № 148 "Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку". Цим документом було внесено зміни до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" (далі — НП(С)БО 7) [6] і Положення про проведення інвентаризації [7].

Отже, на сьогодні основні засоби — це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, виконання робіт і надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [6]. Тобто у визначення було додано те, що ці активи використовуються у т. ч. і для виконання робіт.

Ефективність використання необоротних активів підприємств, залежить від раціонального вибору методів обліку та облікових оцінок основних засобів. Строк корисного використання, ліквідаційна вартість та метод амортизації — це облікові оцінки в розумінні п. 3 НП(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах" [8]. Їх підприємство встановлює індивідуально для кожного об'єкта основних засобів під час визнання його (п. 23, 24 та 26 Методичних рекомендацій з обліку основних засобів № 561) [9]. Згідно з НП(С)БО 6: облікова оцінка може переглядатися, якщо змінюються обставини, на яких вона базується, або отримано додаткову інформацію (п. 6); наслідки зміни облікових оцінок слід включати до звіту про фінансові результати в тому періоді, в якому відбулася зміна, а також і в наступних періодах, якщо зміна впливає на ці періоди (п. 8).

Варто дослідити як ці положення кореспондують з оновленими нормами НП(С)БО 7. Щодо строку використання та ліквідаційної вартості основних засобів. Дотепер вимагалось переглядати лише строк використання основних засобів у будь-який момент, якщо змінилися очікувані економічні вигоди від їх використання. Перегляду ліквідаційної вартості НП(С)БО 7 не вимагало, хоча не було й заборони це робити. Оновлений п. 25 НП(С)БО 7 на сьогодні виглядає так: строк корисного використання (експлуатації) та ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів переглядаються на кінець звітного року у разі зміни очікуваних економічних вигід від його використання. Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання та ліквідаційної вартості, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання та/або ліквідаційної вартості.

Отже, з'явилась норма про перегляд ще і ліквідаційної вартості. На перший погляд фраза "на кінець року" наводить на думку, що переглядати строк експлуатації та ліквідаційну вартість можна лише станом на 31 грудня. Якщо ж звернутися до П51 МСБО 16 "Основні засоби", то: "Ліквідаційну вартість та строк корисної експлуатації активу слід переглядати принаймні на кінець кожного фінансового року та, якщо очікування відрізняються від попередніх оцінок, зміну (зміни) слід відображати як зміну в обліковій оцінці відповідно до МСБО 8 "Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки". Вважаємо, що переглядати ще не означає змінювати. Тобто, якщо на кінець року немає ознак зміни очікуваних економічних вигід від використання основних засобів, змінювати ці облікові оцінки не потрібно.

Метод амортизації обирають індивідуально для кожного об'єкта основних засобів з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання. Якщо ж спосіб отримання економічних вигід змінився, метод амортизації об'єкта основних засобів переглядають (п. 28 НП(С)БО 7). Раніше стандарт не уточнював, на яку саме дату проводити перегляд методу амортизації. Наказ № 148 вносить ясність до п. 28 НП(С)БО 7: метод амортизації об'єкта основних засобів переглядається на кінець звітного року у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання. Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Отже, враховуючи норми НП(С)БО 6 та все вищевикладене:

1) необхідно проводити процедуру перегляду строків експлуатації, ліквідаційної вартості та методу амортизації, тобто перевіряти, чи не змінилися попередні оцінки, слід принаймні на кінець кожного звітного року;

2) це не означає, що облікові оцінки треба обов'язково щорічно змінювати. Станом на дату закінчення кожного звітного року використовуваний метод можна тестувати на предмет можливого перегляду;

3) якщо змінився спосіб отримання економічних вигід, то змінити облікові оцінки можна в будь-який момент;

4) таку зміну обов'язково необхідно об'єктивно аргументувати і документально підтвердити. Очевидно, що переглянути та змінити строк використання, ліквідаційну вартість та метод амортизації (у разі необхідності) можна за результатами інвентаризації (п. 1.4 розд. III Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань) [7].

Що відбудеться далі з нарахованою амортизацією. Раніше в п. 30 НП(С)БО 7 зазначалося, що суму нарахованої амортизації відображають збільшенням суми витрат підприємства і зносу основних засобів. Сьогодні згідно з оновленою нормою підприємства відображають суму нарахованої амортизації шляхом збільшення зносу основних засобів і витрат підприємства, крім випадків, коли сума нарахованої амортизації включається до собівартості іншого активу і балансової вартості такого активу. Тобто:

1) віднесення амортизації виробничих основних засобів до собівартості виробленої продукції. На практиці згідно з п. 14 НП(С)БО 16 "Витрати" її відображували за дебетом рахунка 23 "Виробництво" та кредитом 13 "Знос основних засобів";

2) віднесення амортизації основних засобів, що використовуються для створення чи поліпшення інших основних засобів — за дебетом рахунка 15 "Капітальні інвестиції" та кредитом 13 "Знос основних засобів".

Відповідно до п. 23 НП(С)БО 7 нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) основних засобів, який встановлюється підприємством (у розпорядчому акті) при визнанні його активом (при за-

рахуванні на баланс), і призупиняється на період його:

- реконструкції;
- добудови;
- дообладнання;
- модернізації;
- консервації.

В такому разі нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, добудову, дообладнання, консервацію (п. 29 НП(С)БО 7). Також важливо пам'ятати, що перелік випадків, коли нарахування амортизації призупиняється, прописаний і в п. 24 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів.

Отже, призупинити нарахування амортизації в бухгалтерському обліку чи ні — можуть вирішувати лише підприємства, які складають звітність на основі НП(С)БО. Для тих, хто керується при складанні фінансової звітності МСФЗ — такого права вибору немає. Водночас, податкова амортизація основних засобів в період простою буде в зоні ризику всіх підприємств, незалежно від основи складання фінансової звітності. Утім, судова практика чітко вказує на те, що в підприємств є досить великі шанси відстояти своє право на податкову амортизацію в період воєнного стану.

Важливе питання — чи вписується вимушений простій у зв'язку із воєнним станом у цей перелік випадків обов'язкового призупинення амортизації. Зрозуміло, що простій жодним чином не пов'язаний із реконструкцією, модернізацією, добудовою чи дообладнанням основних засобів. Причина призупинення діяльності в цілому чи окремих напрямів дещо інша — впровадження воєнного стану в Україні.

Отже, можна чітко зазначити, що простій основних засобів не є тотожним їх консервації. Річ у тім, що консервація основних засобів являє собою комплекс заходів, спрямованих на довгострокове (але не більш як 3 роки) їх зберігання у разі припинення виробничої та іншої господарської діяльності з можливістю подальшого відновлення їх функціонування. Регулюється це питання Положенням про порядок консервації основних виробничих фондів підприємств, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.97 р. № 1183.

Основні засоби можуть бути законсервовані, якщо за техніко-економічним обґрунтуванням подальше використання їх у виробництві визнано тимчасово недоцільним. У випадку воєнного стану простій основних засобів пов'язаний не з недоцільністю, а з неможливістю використання. Крім того, консервація основних засобів — це право підприємства, а не обов'язок. Звідси випливає те, що консервувати основні засоби на період простою підприємство не зобов'язане.

Отже, можемо зробити висновок, що під час простою підприємство може не призупинити нарахування амортизації в обліку. ПСБО 7 не містить такої вимоги. Тобто це рішення — виключно в компетенції менеджменту компанії.

Вимушений простій основних засобів не є тотожним їх консервації не означає, що підприємство не може їх законсервувати. Особливо, якщо об'єкти ос-

новних засобів лишилися на території, на якій наразі немає активних воєнних дій, а працівники, з метою безпеки, були евакуйовані. Консервація основних засобів чи просто призупинення їх амортизації — питання виключно в компетенції менеджменту компанії. Щоправда у випадку консервації слід звернути на перелік необхідних документів, визначених Положенням № 1183.

Призупинити нарахування амортизації можна на підставі:

- наказу про виведення основних засобів з експлуатації на період дії карантину;
- акту виведення основних засобів із експлуатації.

Відмітимо, що нормативними документами не передбачено типової форми такого акту. Тому підприємство може розробити власну форму документу (із усіма основними реквізитами). За основу можна взяти Акт виведення в експлуатацію основних засобів.

В умовах дії воєнного стану дуже актуальним стає питання якості проведення інвентаризації основних засобів. Своєчасне виявлення формальної інвентаризації дозволить підприємству вжити заходів проти несумлінних співробітників та уникнути збитків у майбутньому.

Враховуючи обставини воєнного стану у разі встановлення фактів викрадення (розкрадання), нестачі, знищення (псування) майна на день встановлення таких фактів інвентаризацію необхідно проводити в обсязі, визначеному керівником підприємства. Це необхідно виконати за умови, що є можливість безпечно-го та безперешкодного доступу до таких основних засобів. Суцільна інвентаризація проводиться станом на 1-ше число місяця, що настає за місяцем, в якому зникли перешкоди доступу до активів. Але можна й раніше (саме за рішенням керівника) — на день встановлення фактів пошкодження (знищення), крадіжки.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Узагальнюючи результати даного дослідження, доводимо висновок, що:

- 1) сьогодні в Україні особливі умови функціонування суб'єктів господарювання, тому щоденно виникають проблемні питання щодо особливостей нарахування амортизації основних засобів;
- 2) ефективність використання необоротних активів підприємств, залежить від раціонального визначення їх строку корисного використання, ліквідаційної вартості та вибору методу нарахування амортизації;
- 3) у річній фінансовій звітності інформація про основні засоби, до яких неможливо забезпечити безпечний та безперешкодний доступ, відображаються за даними бухгалтерського обліку.

Література:

1. Голов С.Ф. Облік безоплатних необоротних активів. Бухгалтерський облік і аудит. 2013. № 6. С. 3—11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_6_2.
2. Лесняк В.О. Облік і аудит операцій з використанням та утримання основних засобів машинобудівних підприємств. Автореф. дис... кандидата екон. наук:

08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Київ: КНЕУ, 2014. 22 с.

3. Матвійчук Л.О. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Рівненської області). Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 23 с.

4. Щирська О.В. Проблеми сучасного обліку основних засобів та їх оподаткування в Україні. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2014. № 1. С. 421—428. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2014_1_46

5. Яцуцька О.С. Організаційно-методичне забезпечення обліку основних засобів за стадіями життєвого циклу. Автореф. дис... кандидата екон. наук: 08.00.09 — Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). Одеса: ОНЕУ, 2016. 23 с.

6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби": наказ Міністерства фінансів України від 27.04.00 р. № 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення: 28.09.2022).

7. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879. URL: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Polozhennya-pro-nventarizaciyu-aktiviv-ta-zobovuzan> (дата звернення: 28.09.2022).

8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах": наказ Міністерства фінансів України від 28.05.99 р. № 137. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text> (дата звернення: 28.09.2022).

9. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15#Text> (дата звернення: 28.09.2022).

References:

1. Holov, S.F. (2013), "Accounting of unpaid non-current assets", Bukhhalters'kyj oblik i audyt, vol. 6, pp. 3—11, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2013_6_2 (Accessed 28.09.2022).

2. Lesniak, V.O. (2014), "Accounting and auditing of operations on the use and maintenance of fixed assets of machine-building enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, KNEU, Kyiv, Ukraine.

3. Matvijchuk, L.O. (2020), "Accounting and audit of fixed assets (based on the materials of agricultural enterprises of the Rivne region)", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, TNEU, Ternopil', Ukraine.

4. Schyrs'ka, O.V. (2014), "Problems of modern accounting of fixed assets and their taxation in Ukraine", Bukhhalters'kyj oblik, analiz ta audyt: problemy teorii, metodologii, orhanizatsii, vol. 1, pp. 421—428, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2014_1_46 (Accessed 28.09.2022).

5. Yatsuns'ka, O.S. (2016), "Organizational and methodical maintenance of accounting of fixed assets by stages of the life cycle", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, ONEU, Odesa, Ukraine.

6. Ministry of Finance of Ukraine (2000), Order "National regulation (standard) of accounting 7 "Fixed assets"", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (Accessed 28.09.2022).

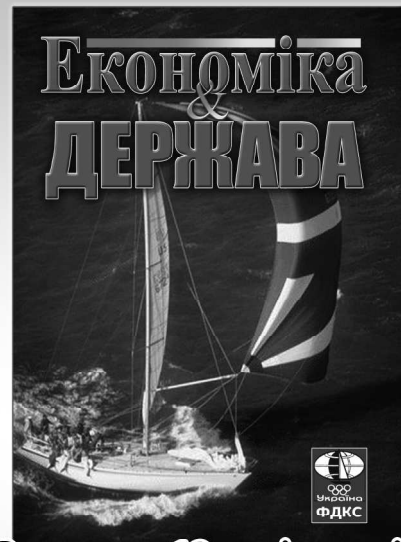
7. Ministry of Finance of Ukraine (2014), Order "Regulations on the inventory of assets and liabilities", available at: <https://pravo.uteka.ua/doc/Pro-zatverdzhennya-Polozhennya-pro-nventarizaciyu-aktiviv-ta-zobovuzan> (Accessed 28.09.2022).

8. Ministry of Finance of Ukraine (1999), Order "National regulation (standard) of accounting 6 "Correction of errors and changes in financial statements"", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text> (Accessed 28.09.2022).

9. Ministry of Finance of Ukraine (2003), Order "Methodological recommendations for accounting of fixed assets", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-15#Text> (Accessed 28.09.2022).

Стаття надійшла до редакції 06.10.2022 р.

Науково-практичний журнал «ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»



Передплатний індекс: 01751

Виходить 12 разів на рік

наукове фахове видання України

З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ

(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 № 1643

Спеціальності — **051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.**

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

Г. Т. Михальчинець,
старший викладач кафедри економіки та фінансів, Мукачівський державний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1109-5896>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.78

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ ТА ЇХ ПЛАНУВАННЯ

Н. Mykhalchynets,
Senior Lecturer of the Department of Economics and Finance, Mukachevo State University

PECULIARITIES OF THE RESOURCE PROVISION OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES AND THEIR PLANNING

Наразі ресурсне забезпечення та планування діяльності автотранспортного підприємства є питанням з широкою науковою проблематикою. Це зумовлене тим фактом, що стандартні прийоми та способи, які використовуються для обґрунтування планових показників та створення інших матеріальних умов діяльності не інформативні. Відповідно, стаття висвітлює особливості ресурсного забезпечення підприємств автотранспортного підприємства та їх планування на основі умов транспортної задачі. У межах дослідження звернено увагу на той факт, що створення матеріальних та інших умов для перевезень пасажирів і вантажів забезпечується у межах взаємозв'язку між ресурсним забезпеченням, середньостроковим та короткостроковим плануванням діяльності підприємств автомобільного транспорту. Це зумовлено тим, що середньострокове планування орієнтоване на формування умов для здійснення перевезень за укладеними договорами у межах наявних ресурсів, а короткострокове планування орієнтоване на виконання об'ємно-календарних планів таких перевезень. Окреслені положення, представлені матеріали довели, що планові та ресурсні складові діяльності підприємств автомобільного транспорту взаємопов'язані. Оптимальний розподіл ресурсів для реалізації рішень на короткостроковому й середньостроковому рівнях потребує детального опису всіх процесів, користуючись з прийомів і способів формування та перетворення умов транспортної задачі. Перспективи подальших розвідок у даному напрямі полягають у розробці заходів з оптимізації системи ресурсного забезпечення автотранспортного підприємства на основі вирішення транспортного завдання за розподільчим методом.

At present, the resource provision and planning of the motor transport enterprise activity is a matter with a wide scientific problem. This is because standard methods and methods used for substantiation of planned indicators and creation other material conditions of activity are not informative. The above article covers the peculiarities of resource provision of motor transport enterprise and their planning based on conditions of transport problems. Within the framework of the research, attention is oriented to the fact that the creation of material and other conditions for passenger and cargo transportation is provided within the framework of the relationship between resource provision, medium-term and

short-term activities planning of the motor transport enterprise. This is because medium-term planning is oriented on the formation of conditions for transportation under the concluded contracts within the limits of available resources, and short-term planning is oriented on the implementation of volume-calendar plans of transportation. The research materials presented by the authors have proved that the planned and resource components of the activities of the motor transport enterprises are interrelated. The optimal allocation of resources for the implementation of solutions at short and medium-term levels requires a detailed description of all processes using methods and methods of forming and transforming conditions of transport problems. The planned and resource components of the activities of the motor transport enterprises are interrelated. The authors pay attention that the transport task determines the most optimal transportation plan of cargoes and passengers from points of departure to destinations in a single mathematical model, which is based on incoming conditions, taking into account the whole array of orders. At the same time, the following task: forms the pre-defined procedure of transportation in which all orders will be fully fulfilled, and the total expenses for transportation of all cargoes are minimal or profit maximum; defines uniform and non-uniform orders; determines the cost and cycles of transportation on a single and an inhomogeneous order. The prospects of further developments in this direction lie in the development of measures for optimization of the system of resource provision of the motor transport enterprise based on the solution of the transport task by a distribution method.

Ключові слова: об'ємно-календарні плани перевезень, графік перевезень, ресурсне забезпечення, одиниці вантажу, вартість перевезень.

Key words: volume-calendar plans of transportation, transportation schedule, resource provision, units of cargo, cost of transportation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Наразі ресурсне забезпечення та планування діяльності автотранспортного підприємства є питанням з широкою науковою проблематикою. Це зумовлене тим фактом, що стандартні прийоми та способи, які використовуються для обґрунтування планових показників та створення інших матеріальних умов діяльності не інформативні. Крім того значним є масив параметрів, які слід враховувати для розробки та обґрунтування планових документів таких підприємств та визначення елементів ресурсного простору. Серед таких параметрів: 1) однорідність вантажів; 2) обсяги замовних перевезень, а також наявність можливостей до їх розширення; 3) вартість перевезення одиниці вантажу до отримувача або вартість перевезення пасажирів. Крім того, зміст планування та створення матеріальних умов для перевезень додатково ускладнюється тим фактом, що автотранспортному підприємству необхідний виключно той план перевезень, за якого всі замовлення клієнтів будуть повністю виконані. Наприклад, для вантажних перевезень — це вивезення вантажів зі складів замовника в оговореному обсязі, для пасажирських перевезень — це виконання всіх погоджених запитів пасажирів. При цьому шуканим є план перевезень, за якого запити всіх клієнтів та отримувачів повністю задоволені, а сумарні витрати ресурсів мінімальні. Відповідно до вищенаведеного, раціональним є планування та ресурсне забезпечення діяльності на основі транспортної задачі, яка дозволяє комплексно задовольнити наведені вище потреби автотранспортного підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Серед науковців, які розглядали основні проблеми ресурсного забезпечення та планування діяльності автотранспортного підприємства, нами виділені: І.А. Дмитрієв, Я.С. Левченко [1], Кашканов А.А., Кашканова Г.Г., Стенжицька І.Є. [5] та ряд інших. За результатами аналізу наведених праць, більшість науковців вказують на те, що ресурсне забезпечення та планування діяльності автотранспортного підприємства має реалізуватися на основі транспортної задачі. Разом з тим, проблемним є те, що ці процеси, на думку науковців, знаходяться в площині лінійного програмування, відтак мають реалізуватися неадаптивними симплексними способами. Разом з тим, це не виправдано, адже матриця системи ресурсних та параметричних обмежень автотранспортного підприємства є настільки своєрідною, що для її вирішення потрібні адаптивні прийоми, що дозволяють врахувати початкове формулювання, а потім покращуючи його, отримати оптимальне рішення.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Відповідно до вищенаведеного, метою статті є висвітлення особливостей ресурсного забезпечення підприємств автотранспортного підприємства та їх планування на основі умов транспортної задачі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБґРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

До автотранспортних підприємств відносять тих суб'єктів економічної діяльності, які не тільки реалізують

різні типи перевезень автомобільним транспортом, але і забезпечують зберігання, професійне технічне обслуговування й відновлення рухомого складу. Класично, ресурсне забезпечення автотранспортного підприємства (серед яких автобази, автоколони, автокомбінати, автопарки) інтерпретується, як створення базових матеріальних та інших умов для перевезень пасажирів і вантажів, зберігання, технічного обслуговування й ремонту рухомого складу [2]. Фактично такі умови формують наявність:

1) матеріальних ресурсів для виконання масиву замовлень, зокрема:

— належного рухомого складу (що деталізується залежно від специфіки організації виробничої діяльності автотранспортного підприємства);

— предметів праці (які необхідні для організації виробничої діяльності);

2) фінансових ресурсів, що необхідні для виконання масиву замовлень.

Якщо матеріальні ресурси можуть бути орендованими, то фінансові ресурси ні, відтак їх достатність — найбільш значуща умова для перевезень.

Слід зазначити, що ресурсне забезпечення належить лише до базових умов, яких недостатньо для одержання максимального прибутку при мінімальних витратах ресурсів на перевезення пасажирів і вантажів. Натомість, загальні умови для цього формує забезпечення взаємозв'язку між ресурсним забезпеченням та плануванням діяльності автотранспортного підприємства. Це зумовлено тим, що середньострокове планування зорієнтоване на формування умов для здійснення перевезень за укладеними договорами у межах наявних ресурсів (рішення на цьому рівні — формування масиву замовлень за договорами відповідно до ст. 909 ЦК України, формування субдоговорів й об'ємно-календарне планування перевезень [1]), короткострокове планування орієнтоване на виконання об'ємно-календарних планів перевезень (рішення на цьому рівні — визначення вартості та графіків перевезень [1]). Враховуючи, що планові та ресурсні складові взаємопов'язані, оптимальний розподіл ресурсів для реалізації рішень на короткостроковому й середньостроковому рівнях потребує детального опису всіх процесів користуючись з прийомів і способів формування та перетворення умов транспортної задачі.

Транспортна задача найбільш ефективна в обґрунтуванні планових показників, оскільки визначає на перспективу оптимальний (з точки зору витрат та прибутку) план перевезень вантажів та пасажирів із пунктів відправлення до пунктів призначення. Перевагою є те, що у порівнянні з загальноприйнятими прийомами та способами (серед яких балансовий; нормативний чи аналітичний, що використовують для цього широке коло роз'єднаних завдань, планування діяльності), умови транспортної задачі дозволяють поєднати широке коло завдань у єдиній математичній моделі, яка на основі вхідних умов, враховують весь обсяг замовних робіт (масив замовлень) автотранспортного підприємства [4]. При цьому така задача:

— формує заздалегідь визначений порядок (або послідовність) перевезень, у якому всі замовлення будуть повністю виконані, а сумарні витрати на перевезення всіх вантажів мінімальні (або забезпечують максимальний прибуток);

— визначає однорідні та неоднорідні замовлення (однорідними вважаються такі перевезення замовних вантажів або пасажирів, що орієнтовані на один вид автомобільного транспорту);

— визначає вартість перевезень на однорідні та неоднорідні замовлення (під якою розуміється сума до сплати за кожне виконане замовлення, виходячи з наявних тарифів, відстані, витрат палива тощо);

— визначає всі можливі цикли перевезень та їх вартісні параметри.

При цьому, варто зазначити, що масив замовлень автотранспортного підприємства формують різні промислові, сільськогосподарські підприємства, заводи, фабрики, склади, магазини тощо.

Відповідно до особливостей такої моделі, вона будує прийоми середньострокового планування діяльності автотранспортного підприємства на основі єдиної математичної моделі (С), вхідний зміст якої формується виходячи з [4, с. 300—360]:

1. вектору вартостей:

$$C = \begin{pmatrix} c_{11} & \dots & c_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ c_{k1} & \dots & c_{kn} \end{pmatrix} \quad (1),$$

де $C = \{c_{ij}\}$ — матриця вартостей (сформована як $a_i \times b_i$), що формується виходячи з масиву замовлень прийнятих до виконання (пунктів доставляння) $A = (a_1, a_2, \dots, a_k)$, обсягів перевезень вантажу або пасажирів $B = (b_1, b_2, \dots, b_n)$.

2. вектору невідомих:

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & \dots & x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{k1} & \dots & x_{kn} \end{pmatrix} \quad (2),$$

де $X = \{x_{ij}\}$ — матриця змінних (невідомих) транспортного завдання, що сформована виходячи з масиву $x_{ij}, i=(1,2,\dots, k), j= 1,2,\dots,n$ (або обсягів перевезень автотранспортного підприємства від пункту завантаження i -го клієнта до кожного j -го пункту призначення/здавання).

3. вектор витрат:

$$CX = \begin{pmatrix} c_{11}x_{11} & \dots & c_{1n}x_{1n} \\ \dots & \dots & \dots \\ c_{k1}x_{k1} & \dots & c_{kn}x_{kn} \end{pmatrix} \quad (3),$$

де $c_{ij}x_{ij}$ — добуток, що визначає витрати на перевезення вантажу від пункту завантаження i -го клієнта до j -го пункту призначення (або здавання його особі, яка має право на одержання вантажу).

При цьому, за змістом векторів, формується основа для здійснення перевезень за укладеними договорами у межах наявних ресурсів автотранспортного підприємства, якою є прийнятність (або оптимальність) сумарних планових витрат на виконання всього масиву замовлень, що можна позначати як планові параметри CX , або величину $\sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n c_{ij}x_{ij}$. За умовою середньострокового планування основним є завдання мінімізації сумарних планових витрат або максимізації загального прибутку. Отже, цільова функція завдання, на яку орієнтуватимуться середньострокові плани, матиме вигляд:

$$F(X) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n c_{ij}x_{ij} \quad (4);$$

Перевагою окресленого підходу до ресурсного забезпечення та середньострокового планування авто-

Таблиця 1. Процедури введення системи обмежень сумарних планових витрат та інших параметрів середньострокового плану автотранспортного підприємства (за завданням з правильним балансом)

Процедура обмежень	Концептуальний зміст рівняння	Математичний зміст рівняння	Умовні позначення	Специфіка введення обмежень
Обмеження за першою групою з k рівнянь	Визначає той факт, що вантажі всіх k замовників вивозяться повністю	$\sum_{j=1}^n x_{ji} = a_j$	a_j - масив замовлень прийнятих до виконання або пункти з яких вантажі вивозяться повністю; $x_{ij} \dots$, $i=(1,2, \dots, k)$, $j=1,2, \dots, n$ - обсягів перевезень від пункту завантаження i -го клієнта до кожного j -го пункту призначення/здавання.	Математичну модель завдання можна обмежити як: $F(x) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min$, $\sum_{j=1}^n x_{ji} = a_j; i = 1,2, \dots, k$; $\sum_{i=1}^k x_{ji} = b_j; j = 1,2, \dots, n$; $x_{ij} \geq 0, i=1,2, \dots, k; j=1,2, \dots, n$
Обмеження за другою групою з n рівнянь	Визначає вимогу повністю задовольнити запити всіх одержувачів вантажів	$\sum_{i=1}^k x_{ji} = b_j$	b_j - обсягів перевезень пасажирів або вантажу, запити яких задовольняються повністю; $x_{ij} \dots$, $i=(1,2, \dots, k)$, $j=1,2, \dots, n$ - обсяги перевезень від пункту завантаження i -го клієнта до кожного j -го пункту призначення/здавання.	

Джерело: сформовано на основі [2; 3].

транспортного підприємства є можливість введення у відповідні плани системи обмежень сумарних планових витрат та інших параметрів за 2-ма групами рівнянь (а саме k рівнянь та n -рівнянь).

Якщо сумарні замовлення постачальників дорівнюють сумарній кількості пунктів отримання ($\sum_{i=1}^k a_i = \sum_{j=1}^n b_j$), таке обмеження здійснюється за завданням з правильним балансом (виходячи з процедур, що наведені в табл. 1).

При цьому сформована модель середньострокового плану та його ресурсного забезпечення буде закритою.

Якщо рівність $\sum_{i=1}^k a_i = \sum_{j=1}^n b_j$ не виконується, таке обмеження здійснюється за завданням з неправильним балансом (виходячи з процедур, що наведені в табл. 2). При цьому сформована модель середньострокового плану та його ресурсного забезпечення буде

Таблиця 2. Процедури введення системи обмежень сумарних планових витрат та інших параметрів середньострокового плану автотранспортного підприємства (за завданням з неправильним балансом)

Процедура обмежень	Концептуальний зміст рівняння	Математичний зміст рівняння	Умовні позначення	Специфіка введення обмежень
Обмеження за першою групою з k рівнянь	Визначає той факт, що вантажі всіх k замовників вивозяться повністю	Див. табл. 1	Див. табл. 1	Математичну модель завдання можна обмежити як: $F(x) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min$; $\sum_{i=1}^k a_i \neq \sum_{j=1}^n b_j$, $\sum_{j=1}^n x_{ji} = a_j$ та $\sum_{i=1}^k x_{ji} = b_j$
Обмеження за другою групою з n рівнянь	Визначає вимогу повністю задовольнити запити клієнта	Див. табл. 1	Див. табл. 1	задовольняють умові $x_{ji} \geq 0$

Джерело: сформовано на основі [2; 3; 4].

Таблиця 3. Дані для середньострокового планування "МУКАЧІВСЬКЕ АТП 12106" за завданням з правильним балансом на 2022 р.

Рухомий склад	Вартість доставлення одиниці вантажу з кожного пункту відправлення до відповідних пунктів призначення (за матрицею тарифів)					Запас	Перевірка необхідної та достатньої умови розв'язання задачі планування
	B1	B2	B3	B4			
Тентова вантажівка -4 од.	A1	10	7	8	8	1200	$\sum a = 1200 + 5800 + 5000 = 12000$ $\sum b = 3000 + 2000 + 4000 + 3000 = 12000$
Ізотермічний фургон – 4 од.	A2	5	6	3	5	5800	
Рефрижератор – 1 од.	A3	5	1	5	3	5000	
Потреби		3000	2000	4000	3000		

Джерело: сформовано за даними "МУКАЧІВСЬКЕ АТП 12106".

відкритою (оскільки можливе їх розширення за рахунок додаткових замовлень).

За змістом процедур (виділених в таблицях 1—2) може бути сформована матрична математична модель транспортної задачі із системою рівнянь-обмежень, що визначає умови для здійснення перевезень автотранспортного підприємства за укладеними договорами у межах наявних ресурсів:

$$A = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1k} & x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2k} & \dots & x_{1n} & x_{2n} & \dots & x_{nk} \\ 1 & 1 & \dots & 1 & 0 & 0 & \dots & 0 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & \dots & 0 & 1 & 1 & \dots & 1 & \dots & 0 & 0 & \dots & 0 \end{pmatrix} \quad (4)$$

де x_{ij} — елемент зверху над кожним стовпцем матриці або змінна задачі, коефіцієнтами при якій є елементи відповідного стовпця в рівняннях системи обмежень.

Відповідно, математичне формулювання транспортного завдання прагне ідентифікувати змінні $X = (x_{ij})$ плану, що задовольняють системі обмежень. Таким чином зміст моделі середньострокового планування автотранспортного підприємства формується виходячи з того, що: кожен стовпець матриці A відповідає x_{ij} , i є вектором-умовою планового завдання (яке позначається через A_{ij}); кожен вектор матриці має $k+n$ координат, і лише дві з них, відмінні від нуля, $=1$.

Слід констатувати, що для вирішення завдань середньострокового планування перша одиниця вектора A_{ij} має розміщуватися на i -му місці, а друга — на $(k+j)$ -му місці. Зміст розташування показників у середньостро-

кових планах за такою моделлю буде мати досить специфічний вигляд, придатний для об'ємно-календарного планування перевезень [4]:

$$A_{ji} = \begin{pmatrix} 0 \\ \dots \\ 1 \\ \dots \\ 0 \\ \dots \\ 0 \\ \dots \\ 1 \\ \dots \\ 0 \end{pmatrix} \quad A_0 = \begin{pmatrix} a_1 \\ \dots \\ a_i \\ \dots \\ a_k \\ b_1 \\ \dots \\ b_j \\ \dots \\ b_n \end{pmatrix} \quad (5)$$

де i — індекс координати від пункту завантаження i -го клієнта до j -го пункту призначення.

Таким чином, в об'ємно-календарній формі транспортна задача матиме вигляд:

$$F(x) = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min, \quad \text{якщо } \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^n A_{jix} x_{ij} = A_0 \quad (6);$$

Наприклад, автотранспортне підприємство "МУКАЧІВСЬКЕ АТП 12106" у середньостроковому плані має розподілити ресурси на наступний масив замовлень, що можуть бути записані у вигляді змінних x_{ji} : x_{11} — кількість вантажу, що має бути перевезена з 1-го складу-замовника в 1-й магазин; x_{12} — кількість вантажу з 1-го складу-замовника у 2-й магазин; x_{13} — кількість вантажу, з 1-го складу-замовника в 3-й магазин;

Таблиця 4. Форма короткострокового планування автотранспортного підприємства

Масив замовлень прийнятих до виконання (пунктів доставлення)	Обсяг перевезень вантажу або пасажирів				Обсяг перевезень від пункту завантаження i -го клієнта до j -го пункту призначення/здавання	Масив замовлень прийнятих до виконання (пунктів доставлення)				Процедура
	b_1	b_2	\dots	b_n		a_1	a_2	\dots	a_n	
a_1	c_{11}	c_{12}	\dots	c_{1n}	b_1	x_{11}	x_{12}	\dots	x_{1n}	формування циклів**
a_2	c_{21}	\dots	\dots	c_{2n}	b_2	x_{21}	\dots	x_{2n}		
\dots	\dots	\dots	\dots	\dots	\dots	\dots	\dots	\dots		
a_k	c_{k1}	\dots	\dots	c_{kn}	b_k	x_{k1}	\dots	x_{kn}		

* C_{ji} — сума вартості перевезень одиниць вантажу або пасажирів в непарних клітинах циклу позначається знаком "+", сума вартості перевезень одиниць вантажу або пасажирів в парних клітинах циклу позначається "-".

**Суть процедури формування циклів полягає в тому, що з усієї таблиці цін вибирають найменшу, і в клітину, яка їй відповідає, записують менше з чисел a_i , або b_j . Потім, з розгляду виключають або рядок, що відповідає замовнику, обсяг замовлення якого повністю виконаний, або стовпець, відповідний потребам отримувача, які повністю задоволені, або і рядок і стовпець (якщо виконане замовлення постачальника та задоволені потреби споживача). З частини таблиці цін, що залишилася, знову вибирають найменшу вартість, і процес розподілу запасів продовжують, поки всі замовлення не будуть виконані, а потреби отримувачів задоволені.

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 3].

Таблиця 5. Опорний план транспортного завдання "МУКАЧІВСЬКОГО АТП 12106" на жовтень місяць

c32 = 1 ¹					c23 = 3 ²					c34 = 3 ³					Шуканий елемент c24 = 5, обмеження виконані, x24=0.					
10	x	8	8	1200	10	x	x	8	1200	10	x	x	8	1200	A1	B1	B2	B3	B4	Замовлення
5	x	3	5	5800	5	x	3	5	5800 - 4000 = 1800	5	x	3	5	1800	A1	10 [1200]	7	8	8	1200
5	1	5	3	5000 - 2000 = 3000	5	1	x	3	3000	x	1	x	3	3000 - 3000 = 0	A2	5 [1800]	6	3 [4000]	5 [0]	5800
3000	2000 - 2000 = 0	4000	3000		3000	0		3000		3000	0	0	3000 - 3000 = 0		A3	5	1 [2000]	5	3 [3000]	5000
c21 = 5 ⁴					c11 = 10 ⁵					пошук серед не викреслених с.					П О Т Р Е Б И					
10	x	x	8	1200	10	x	x	8	1200 - 1200 = 0	10	7	8	8	1200		3000	2000	4000	3000	
5	x	3	5	1800 - 1800 = 0	5	x	3	5	0	5	6	3	5	5800		перший опорний план Підрахуємо кількість зайнятих клітин таблиці, їх 6, а має бути m + n - 1 = 6. Опорний план є невиродженим. Значення цільової функції для опорного плану дорівнює: F(x) = 10 * 1200 + 5 * 1800 + 3 * 4000 + 1 * 2000 + 3 * 3000 = 44000				
x	1	x	3	0	x	1	x	3	0	5	1	5	3	5000						
3000 - 1800 = 1200	0	0	0		1200 - 1200 = 0	0	0	0		3000	2000	4000	3000							

¹ Шуканий елемент c32 = 1. Для c32 = 1 обсяг замовленого постачання (V) — 5000, потреби 2000. Оскільки мінімальним є 2000, то віднімаємо його (x32 = min (5000,2000) = 2000);

² Шуканий елемент c23 = 3. Для c23 V — 5800, потреби 4000. Оскільки мінімальним є 4000, то віднімаємо його (x23 = min (5800,4000) = 4000)

³ Шуканий елемент c34 = 3. Для c34 V — 3000, потреби 3000. Оскільки мінімальним є 3000, то віднімаємо його. (x34 = min (3000,3000) = 3000)

⁴ Шуканий елемент дорівнює c21 = 5. Для елемента V — 1800, потреби 3000. Оскільки мінімальним є 1800, то віднімаємо його (x21 = min (1800,3000) = 1800)

⁵ Шуканий елемент дорівнює c11 = 10. Для елемента V — 1200, потреби 1200. Оскільки мінімальним є 1200, то віднімаємо його (x11 = min (1200,1200) = 1200).

Джерело: сформовано авторами на основі табл. 4.

x₁₄ — кількість вантажу з 1-го складу в 4-й магазин;
 x₂₁ — кількість вантажу з 2-го складу в 1-й магазин;
 x₂₂ — кількість вантажу з 2-го складу у 2-й магазин;
 x₂₃ — кількість вантажу з 2-го складу в 3-й магазин;
 x₂₄ — кількість вантажу з 2-го складу в 4-й магазин;
 x₃₁ — кількість вантажу з 3-го складу в 1-й магазин;
 x₃₂ — кількість вантажу з 3-го складу у 2-й магазин;
 x₃₃ — кількість вантажу з 3-го складу в 3-й магазин;
 x₃₄ — кількість вантажу з 3-го складу в 4-й магазин. При цьому релевантні наступні обмеження:

1) по вантажах: x₁₁ + x₁₂ + x₁₃ + x₁₄ ≤ 1200 (для замовника 1); x₂₁ + x₂₂ + x₂₃ + x₂₄ ≤ 5800 (для замовника 2); x₃₁ + x₃₂ + x₃₃ + x₃₄ ≤ 5000 (для замовника 3);

2) по отримувачах: x₁₁ + x₂₁ + x₃₁ = 3000 (для 1-го магазину); x₁₂ + x₂₂ + x₃₂ = 2000 (для 2-го магазину);

x₁₃ + x₂₃ + x₃₃ = 4000 (для 3-го магазину); x₁₄ + x₂₄ + x₃₄ = 3000 (для 4-го магазину).

За такими умовами цільова функція для визначення параметрів середньострокових планів та їх ресурсного забезпечення матиме вигляд:

$$10x_{11} + 7x_{12} + 8x_{13} + 8x_{14} + 5x_{21} + 6x_{22} + 3x_{23} + 5x_{24} + 5x_{31} + 1x_{32} + 5x_{33} + 3x_{34} \rightarrow \min(7).$$

Відповідно до вищенаведеного, середньострокове планування автотранспортного підприємства матиме вигляд наведений у таблиці 3. При цьому очевидно, що умови балансу дотримуються, замовлення на перевезення вантажів дорівнює потребам отримувача. Отже, модель транспортного завдання "МУКАЧІВСЬКЕ АТП 12106" замкнена, її розширення неможливе.

Враховуючи об'ємно-календарну форму транспортної задачі та зміст алгоритму формулювання вхідних

Таблиця 6. Покращений опорний план транспортного завдання "МУКАЧІВСЬКОГО АТП 12106" на жовтень місяць

	Відбір перспективної клітини (1; 4), ставимо в ній знак «+», а в інших вершинах знаки «-», «+», «-».					Цикл поставчань	Новий опорний план ¹					Висновок	
	1	2	3	4	Замовлення			B1	B2	B3	B4		Запас
1	10 [1200] [-]	7	8	8 [+]	1200	1,4 → 1,1 → 2,1 →	A1	10 [1200]	7	8	8 [0]	1200	Опорний план є оптимальним. Мінімальні витрати становитимуть: $F(x) = 10 \cdot 1200 + 5 \cdot 1800 + 3 \cdot 4000 + 1 \cdot 2000 + 3 \cdot 3000 = 44000$
2	5 [1800] [+]	6	3 [4000]	5 [0] [-]	5800	2,4	A2	5 [1800]	6	3 [4000]	5	5800	
3	5	1 [2000]	5	3 [3000]	5000		A3	5	1 [2000]	5	3 [3000]	5000	
Потреби	3000	2000	4000	3000			«..»	3000	2000	4000	3000		

Джерело: сформовано авторами на основі табл. 4.

даних, процедури короткострокового планування автотранспортного підприємства спрямовані на формування циклів постачання, які аналізуються і записуються в спеціальній формі (що наведена табл. 4). Ця форма визначає вартості та окреслює найкращі графіки перевезень за методом розподілення.

Відтак, для формулювання вхідних даних, у короткостроковому плануванні автотранспортного підприємства застосовується наступний алгоритм ідентифікації вартості виконання замовлення [3; 4]:

1. формується початкове опорне рішення X_1 та цільова функція $F(X_1)$ (за методом мінімальної вартості перевезень);

2. вибудовується єдиний цикл перевезень від рішення X_1 (він містить клітину з найменшим значенням та частину клітин, зайнятих опорним рішенням);

3. будуються варіації циклів перевезень на основі перерозподілу вантажів або пасажирів за циклом. При цьому формуються варіативні опорні рішення X_2 із конкретизацією зміненої цільової функції (сформованої переходом до нового опорного рішення). При перерозподілі вантажів або пасажирів за циклом на одиницю (що відповідає клітині l, m), відбувається прирощення/зниження цільової функції $\Delta l, m$, що визначається за алгоритмом:

$$\Delta l, m = \sum_{n_{+}} C_{ji} - \sum_{n_{-}} C_{ji} \quad (8),$$

де $\sum_{n_{+}} C_{ji}$ — сума вартості перевезень одиниць вантажу або пасажирів в непарних клітинах циклу (позначених знаком "+"); $\sum_{n_{-}} C_{ji}$ — сума вартості перевезень одиниць вантажу або пасажирів в 4-х парних клітинах циклу (позначених "-").

4. найкращі (за цільовою функцією) цикли включаються у графік перевезень.

Слід зазначити, що при формуванні циклів перевезень вантажів і пасажирів автотранспортного підприємства у клітинах, які позначені знаком "+" величини вантажу додаються (що призводить до збільшення цільової функції $F(X)$), а клітинах, позначених знаком "-", величини вантажу зменшуються (що призводить до зменшення цільової функції).

Так, для "МУКАЧІВСЬКОГО АТП 12106" застосовано найменшу вартість, за якою збудовано перший опорний план транспортного завдання (що має вигляд

наведений в табл. 5). Очевидно, що перший опорний план є допустимим, оскільки всі вантажі замовників будуть вивезені, потреба отримувачів вантажів задоволена. При цьому властиві плану короткострокові цикли відповідають системі обмежень транспортного завдання.

Сформований опорний план не оптимальним, оцінки вільних клітин для нього позначені як: $u_i + v_j > c_{ij}$, (1; 2): $0 + 8 > 7$; $\Delta 12 = 0 + 8 - 7 = 1 > 0$; (1; 4): $0 + 10 > 8$; $\Delta 14 = 0 + 10 - 8 = 2 > 0$; $\max(1, 2) = 2$. Відтак, окреслений план не може бути включений у графік поставчань, та має бути покращений за методом розподілення (табл. 6).

Наведений опорний план перевезень є оптимальним, а всі оцінки вільних клітин задовольняють умові $u_i + v_j \leq c_{ij}$. Відтак цикли перевезень можуть бути включені у графік поставчань МУКАЧІВСЬКОГО АТП 12106". За отриманими даними очевидно, що саме такий зміст та інтерпретація циклів перевезень вантажів і пасажирів у межах транспортної задачі дозволяє обґрунтовано коригувати значення $F(X)$ виходячи з обраної варіації графіку перевезень. Це можливо, якщо різниця сум вільної клітини $(l, m) < 0$.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У дослідженні звернено увагу на той факт, що створення умов для перевезень пасажирів і вантажів забезпечується у межах взаємозв'язку між ресурсним забезпеченням та плануванням діяльності автотранспортного підприємства. Це зумовлено тим, що середньострокове планування орієнтоване на формування умов для здійснення перевезень за укладеними договорами у межах наявних ресурсів, короткострокове планування орієнтоване на виконання об'ємно-календарних планів перевезень. Окреслені положення та представлені матеріали дослідження дозволили дійти наступних висновків:

1. Планові та ресурсні складові діяльності автотранспортного підприємства взаємопов'язані між собою. Оптимальний розподіл ресурсів для реалізації рішень на короткостроковому й середньостроковому рівнях потребує детального опису всіх процесів, користуючись

з прийомів і способів формування та перетворення умов транспортної задачі.

2. Транспортна задача визначає (на перспективу) оптимальний план перевезень вантажів та пасажирів із пунктів відправлення до пунктів призначення у єдиній математичній моделі, яка на основі вхідних умов враховує весь масив замовлень. При цьому така задача: формує заздалегідь визначений порядок перевезень (у якому всі замовлення повністю виконані, а сумарні витрати мінімальні); визначає однорідні та неоднорідні замовлення; визначає вартість та цикли перевезень на однорідні та неоднорідні замовлення.

3. Для короткострокового планування автотранспортного підприємства на основі транспортної задачі застосовується наступний алгоритм ідентифікації вартості замовлення: формується початкове опорне рішення та його цільова функція (за методом мінімальної вартості перевезень); будується цикл перевезень; будуються варіації циклу перевезень (на основі перерозподілу вантажів або пасажирів із конкретизацією зміненої цільової функції). Такий зміст циклів перевезень вантажів і пасажирів дозволяє автотранспортному підприємству обґрунтовано коригувати значення $F(X)$ та обрати варіацію графіку перевезень. Найкращі за цільовою функцією цикли включаються у графік перевезень.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у розробці заходів з оптимізації системи ресурсного забезпечення автотранспортного підприємства на основі вирішення транспортної задачі за розподільчим методом.

Література:

1. Дмитрієв І.А., Левченко Я.С. Транспортне підприємство. Х.: ФОП Бровін О.В., 2018. 308 с.
2. Дулеба Н. В. Автотранспортне підприємство як складова транспортної комплексу України, Вісник Національного транспортного університету, 2011, Вип. № 24 (1), С. 288—291.
3. Забуга С.І., Клименко М. Н. Використання специфічного типу транспортної задачі для аналізу логістичних проблем в Україні, Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія "Економічна", 2016, Вип. (90), С. 91—96.
4. Іваницька О. В., Рощина Н. В., Сербул Р. С. Транспортна задача лінійного програмування. Агросвіт, 2015, Вип. № 14, С. 36—40.
5. Кашканов А.А., Кашканова Г.Г., Стенжицька І.Є. Оцінка якості автотранспортного обслуговування пасажирських перевезень в умовах нечітко визначених очікувань споживачів, Наукові нотатки. 2010, Вип. 28, С. 246—251.
6. Наконечний С.І., Савіна С.С. Математичне програмування: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003, 452 с.

References:

1. Dmitriev, I.A. and Levchenko Ya.S. (2018), *Transportne pidpryyemstvtvo* [Transport business], FOP Brovin O.V., Kharkiv, Ukraine.
2. Duleba, N. V. (2011), "The motor transport enterprise as a component of the transport complex of Ukraine", *Visnyk Natsional'noho transportnyyoho universytetu*, Vol. 24 (1), pp. 288—291.

3. Zabuga, S.I. and Klymenko, M.N. (2016). "Using a specific type of transport problem to analyze logistics problems in Ukraine", *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina seriya "Ekonomichna"*, Vol. (90), pp. 91—96.

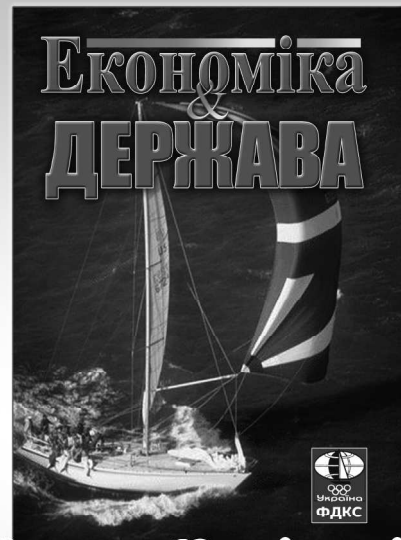
4. Ivanytska, O.V., Roshchyna, N.V. and Serbul, R. S. (2015), "Transport problem of linear programming", *Ahrosvit*, Vol. 14, pp. 36—40.

5. Kashkanov, A.A., Kashkanova, G.G. and Stenzhitska, I.E. (2010), "Assessment of the quality of motor vehicle service for passenger transportation in conditions of vaguely defined consumer expectations", *Naukovi notatky*, Vol. 28, pp. 246—251.

6. Nakonechny S.I. and Savina S.S. (2003), *Matematychno prohramuvannya* [Mathematical programming], KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 28.09.2022 р.

**Науково-практичний журнал
«ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»**



Передплатний індекс: 01751

Виходить 12 разів на рік

**наукове фахове видання України
З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ
(Категорія «Б»)**

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 №1643

Спеціальності – **051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.**

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

Ю. А. Швед,

директор відділу консультування з питань корпоративних угод RSM Canada, Калгарі;
здобувач освітньо-наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 "Економіка",
Державний торговельно-економічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6977-2709>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.86

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ В ОБОРОННОМУ СЕКТОРІ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Yu. Shved,

Director, Transaction Advisory Services RSM Canada, Calgary;

Postgraduate student in Economics (specialization 051), State Trade and Economics University

CAPITAL CONCENTRATION IN THE DEFENSE INDUSTRY: INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PERSPECTIVES FOR UKRAINE

Актуальність дослідження визначається новими викликами для ОПК України і її економіки загалом у зв'язку із повномасштабною агресією проти нашої держави у 2022 році та довготривалою природою ризиків для безпеки країни та суспільства, які призводять до необхідності тісної співпраці зараз та політичної і економічної інтеграції з країнами-членами Північноатлантичного договору та Європейського Союзу у майбутньому. Ця необхідність, відповідно, стимулює вивчення ринку зброї в країнах НАТО, процесів кооперації з розробки та виробництва систем озброєння, інструментів та механізмів співпраці виробників, визначення основних гравців на ринку капіталу в оборонному секторі, зокрема таких, які можуть мати інтерес до співпраці з українськими підприємствами. В статті визначено основні фактори, які впливали на процеси консолідації капіталу в секторі оборони країн НАТО після завершення Холодної війни, вказано обставини, які впливають на розвиток їх ОПК в сучасних умовах, а також названо перспективні напрямки кооперації українських виробників зброї із підприємствами сектору в країнах НАТО та його партнерів. Зокрема, узагальнено основні угоди з корпоративних злиттів та поглинань у секторі оборони США та їх європейських союзників у 1998-2021 роках та надано перелік найбільших виробників зброї у світі за доходами у 2021 році. Відмічено деякі аспекти антимонопольного регулювання у секторі оборони США. Окремо розглянуто важливість скорочення витрат на оборону в США та європейських країнах внаслідок зменшення військово-політичної напруженості у світі після завершення Холодної війни як фактору, який стимулював процес консолідації в ОПК. Вказано на чинники, які впливали на відносно більші обсяги витрат на оборону окремих країн Європи внаслідок їх геополітичного становища чи політичних амбіцій. Також визначено перспективи участі підприємств ОПК України у міжнародному ринку капіталу, у т.ч. перелічено конкурентні переваги українських виробників, які через співпрацю з іноземними гравцями можуть зробити їх привабливими об'єктами для інвестування, а через певний час і активними учасниками в процесах корпоративної консолідації на ринку виробництва зброї країн НАТО та їх партнерів.

The importance of the study is driven by the new challenges for the defense industry of Ukraine and its economy in general in connection with the full-scale aggression against our country in 2022 and the long-term nature of the risks to the security of the country and society, which reason the need for close cooperation now and political and economic integration with members of the North Atlantic Treaty and the European Union in the future. This necessity, accordingly, stimulates the study of the arms market in NATO countries, cooperation for the purposes of weapons development and production, the tools and mechanisms of cooperation between manufacturers, the identification of the main players in the capital market in the defense sector, in particular those who may be interested in cooperation with Ukrainian enterprises. The article identifies the main factors that influenced the processes of capital consolidation in the defense sector of NATO countries after the end of the Cold War, indicates the circumstances that drive the development of their defense industry in modern conditions, and also provides the perspective directions of cooperation of Ukrainian arms manufacturers with their counterparts in NATO countries and its partners. In particular, the main agreements on corporate mergers and acquisitions in the defense sector of the United States and its European allies in 1998–2021 are summarized, and a list of the largest arms manufacturers in the world by revenue in 2021 is provided. Some aspects of antitrust regulation in the US defense sector are noted. The importance of defense spending cuts in the USA and European countries as a result of the reduction of political tensions in the world after the end of the Cold War as a factor that stimulated the process of consolidation in the military industry was separately considered. The factors that influenced the relatively larger amounts of defense expenditures of certain European countries due to their geopolitical position or political ambitions are indicated. Prospects for the participation of Ukraine's defense industry enterprises in the international capital market have also been determined, the competitive advantages of Ukrainian manufacturers, which can make them attractive investment targets, and after a certain time, active participants in the processes of corporate consolidation in the arms production market of NATO countries and their partners.

Ключові слова: Оборонно-промисловий комплекс, економіка оборони, ринок зброї, концентрація капіталу, корпоративні злиття і поглинання.

Key words: Military-industrial complex, economics of defense, arms market, capital concentration, mergers and acquisitions.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Збройна агресія Росії та необхідність переозброєння ЗСУ з переходом на стандарти НАТО створюють нові виклики для ВПК України, які відрізняються від тих, що існували до 24 лютого 2022 року. Кооперація з виробниками зброї країн НАТО, а також інтеграція економіки України до ЄС потребують розуміння правил гри на ринках озброєння Європи та Північної Америки, на яких присутність України раніше була номінальною. Робота цих ринків має ряд особливостей, зважаючи на визначальну роль урядів як основних замовників, співпрацю між країнами як членами, так і партнерами НАТО (зокрема, Японії, Австралії, Республіки Кореї, Ізраїлю), а також високу технологічність виробництва. Одне з важливих питань у цьому контексті — концентрація капіталу та антимонопольне регулювання у сфері ОПК. Вивчення досвіду країн НАТО з питань регулювання ринку зброї, зокрема досвіду США як найбільшого і найважливішого члена цього блоку, допоможе українським підприємствам підготуватися до викликів інтеграції в цей ринок у майбутньому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Тема війни у тій чи іншій мірі піднімається у класичних роботах усіх провідних економічних шкіл, однак особливої актуальності економіка оборони чи економіка ОПК набула порівняно нещодавно, після Першої світової війни, власне після того, коли розвиток військових технологій почав вимагати особливого напруження зусиль і мобілізації усього народного господарства. Саме тоді, у 1920-х роках, з'явилася праця Артура Сесіла Пігу "Політична економія війни" [1]. Зауважимо, що перед цим Джон Кейнс опублікував свою першу роботу, яка принесла йому широку відомість, з проблем дотичних до військової економіки, а саме "Економічні наслідки миру" [2].

Після Другої світової і з початком Холодної війни, тема отримала додатковий імпульс для розвитку. З урахуванням нових викликів, показовою є публікація звіту корпорації RAND за авторства Чарльза Хітча та Роланда МакКіена "Економіка оборони в еру атома" у 1960 році [3]. З сучасних досліджень варто відмітити публікації

тематичного видання *Defense and peace economics*, заснованого Кітом Гартлі 1990 року, який у співавторстві з Тоддом Сандлером 1995 року опублікував "Довідник з економіки оборони", який став основоположним дослідженням за цим напрямком у час після Холодної війни [4]. Найбільш помітними роботами у вітчизняній науковій школі є праці академіка Горбуліна, а також співробітників Національного інституту стратегічних досліджень, який Володимир Павлович свого часу очолював. Зокрема, у виданій 2017 року монографії "Світова гібридна війна: український фронт" велику увагу приділено як економічним передумовам російсько-українського збройного конфлікту, так і його впливу на пріоритети розвитку українського ОПК [5].

МЕТА СТАТТІ

Дослідження розглядає основні чинники, які впливали на процеси концентрації в секторі оборони країн НАТО після закінчення Холодної війни, та їх значення для України у світлі сучасних проблем розвитку вітчизняного ОПК.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На відміну від пострадянських країн, виробники зброї у Північній Америці та Європі часто є багатопрофільними високотехнологічними холдингами з великою часткою продукції невійськового або подвійного призначення (наприклад, відповідна частка доходів Boeing перевищує 40%). Показово, що навіть у більшій мірі така диверсифікація властива для китайських виробників, наприклад, Китайська корпорація авіаційної промисловості, яка є шостим за рівнем доходів від військової продукції виробником у світі, більше 60% своїх доходів отримує від продукції невійськового призначення (для російського виробника з найвищою позицією у рейтингу світових компаній ВПК, Корпорації Тактичне ракетне озброєння, частка доходів невійськового характеру складає 2%) [6].

Відповідно, питання концентрації та антимонопольного регулювання у авіаційно-оборонному секторі (*Aerospace and Defense*, саме таке визначення властиве для західних ринків) потребують нестандартного підходу. Скажімо Boeing не можна вважати монополістом у секторі виробництва великих пасажирських літаків, оскільки Airbus має на ньому співставні позиції, у т.ч. і на ринку США. До того ж, в окремих сегментах той же Embraer складає цілком достойну конкуренцію, не говорячи вже про напрямок військової авіації, де на додачу до названих виробників значну роль відіграють Lockheed Martin, Dassault Aviation і SAAB.

Окрім того, дуже часто висока технологічність відповідних розробок не дозволяє застосовувати вимоги антитрастового законодавства "прямолінійно", адже для відносно невеликих компаній створення конкурентоздатної продукції неможливе через високу вартість і значну тривалість відповідних розробок. Важливим додатковим фактором є також політичні інтереси. Зокрема, створення ситуації, за якої Boeing та Airbus є найбільшими гравцями на ринку пасажирського авіабудування стало можливим після укладання окремих угод між США та ЄС щодо регулювання цього ринку.

Процеси консолідації в секторі, які почалися у 1990-х, великою мірою у відповідь на зменшення обсягів оборонних замовлень у США та ЄС, продовжуються і нині. Зокрема, оборонний бюджет США не перевищував рівня 1990 року (325 мільярдів доларів) аж до 2001 року (332 мільярди доларів), а вже у 1998 році Рахункова палата США (*Government Accountability Office*) у своїй доповіді про консолідацію в ОПК країни надала дані, що за більшістю напрямків виробництва зброї відбулося значне скорочення кількості постачальників порівняно з 1990 роком [7]. Найбільш помітним це було у виробництві ракет малої дальності, де із 13 залишилося 3 постачальники, а саме Boeing, Lockheed Martin та Raytheon. Основною причиною скорочення переліку була консолідація сектору (наприклад, корпорації Lockheed і Martin Marietta об'єдналися у Lockheed Martin, пізніше консолідувавши Loral та Ford Aerospace, Raytheon придбав Hughes, а Boeing — McDonnell Douglas).

Найбільш показовим за останні три роки було об'єднання аерокосмічних підрозділів United Technologies Corporation та Raytheon Company у 2020 році. Об'єднана компанія Raytheon Technologies із 64 мільярдами загального доходу стала другою у світі після Lockheed Martin за розміром доходу в оборонному секторі (42 мільярди доларів у 2021 році). Однак випадки втручання антимонопольних органів у цій галузі теж не є рідкістю, зокрема у підсекторі виробництва компонентів. Наприклад, у лютому 2022 року Lockheed Martin вимушений був скасувати угоду з придбання виробника ракетних двигунів Aerojet Rocketdyne на більш ніж 4 мільярди доларів саме через позицію антитрастових органів США [8], які зокрема врахували і аргументи Raytheon про шкоду для конкуренції у цій підгалузі внаслідок запланованої угоди.

В менш технологічних аніж аерокосмічний чи, до прикладу, суднобудівний, напрямках ВПК питання регулювання конкуренції менш нагальні, зважаючи на більші можливості виходу на ринок нових гравців (наприклад, у виробництві, ремонті та обслуговуванні стрілецького озброєння або легкої бронетехніки, або у виробництві боєприпасів). Та навіть і у аерокосмічній галузі вихід на ринок нових гравців не є зовсім неможливим, згадаємо історію успіху SpaceX. Хоч цей випадок стосується цивільної техніки, зауважимо, що перепрофілювання виробника засобів доставки об'єктів комерційного призначення на доставку вибухівки не є надто складною задачею з технологічної точки зору. Загалом же, рівень концентрації у оборонному секторі у світі вважається незначним, тобто відсутнє домінування невеликої кількості виробників [9].

Додамо також, що у зв'язку з актуалізацією викликів кібербезпеки зацікавленість у оборонному секторі виявляють і технологічні гіганти, включно з Google і Microsoft. У зв'язку з відносно ранньою стадією розвитку цього напрямку, значною кількістю продуктів та гравців, простою перепрофілювання відповідних продуктів, які використовуються цивільні підприємства, питання регулювання конкуренції саме у цій підгалузі ВПК не є наразі гострим.

Говорячи про перспективи світового ОПК і концентрації капіталу в ньому, не можна уникнути розгляду більш широкого питання, а саме росту витрат держав,

Таблиця 1. Найбільші за доходами компанії ОПК у 2021 р.

Компанія	Країна	Основні підсектори	Питома вага доходів в ОПК, %	Дохід в ОПК, млрд дол.
Lockheed Martin	США	Аерокосмічні технології, суднобудування	96	62.6
Raytheon Technologies	США	Ракетне озброєння	65	42.0
Boeing	США	Аерокосмічні технології	56	32.4
Northrop Grumman	США	Аерокосмічні технології, суднобудування	88	31.4
General Dynamics	США	Аерокосмічні технології, суднобудування	80	29.8
Китайська корпорація авіаційної промисловості	КНР	Аерокосмічні технології	37	25.5
BAE Systems	Велика Британія	Аерокосмічні технології, суднобудування, бронетехніка	96	23.5
Китайська державна суднобудівна корпорація	КНР	Суднобудування	20	16.0
Northrop (Китайська північна промислова корпорація)	КНР	Бронетехніка, артилерія	22	15.2
L3Harris Technologies	США	Телекомунікації	84	14.9

Джерело: [6].

як основних замовників, на оборону. Звернімо увагу, що за даними Світового Банку за 1990—2020 рр., з 32 країн НАТО (включно з новими членами Швецією та Фінляндією) лише США та Греція щорічно досягали нормативного рівня витрат на оборону в 2% від ВВП. Ще п'ять, а саме Велика Британія, Франція, Туреччина, Польща і Португалія підтримували відповідні витрати на рівні щонайменше 1.7% від ВВП [10]. Зауважимо, що мотивація усіх цих країн різна. У випадку Греції мова йде про безпосередню тривалу загрозу, Португалія має досить потужний океанський флот як для країни такого розміру і економічного потенціалу (для порівняння, загальна чисельність персоналу військово-морського флоту Португалії приблизно у 2.5 рази нижча за іспанську, однак загальна кількість населення країни у 5 разів менша за населення Іспанії).

Однак у випадку всіх інших названих країн географічний фактор не настільки визначальний як у випадку Португалії, і військова загроза була не настільки очевидною протягом більш ніж 30 років, як у випадку Греції, однак усім їм властива одна спільна ознака, а саме прагнення досягнення чи утримання політичного лідерства у своїх регіонах і не тільки за рахунок економічної по-

тужності, як у випадку Німеччини, у якій витрати на оборону не перевищували 1.4% від ВВП починаючи з 1997 року. Показово, що Туреччина входить до складу Великої Двадцятки країн з найбільшими економіками, тоді як Польща хоч і не є індивідуальним членом цієї організації (тільки через колективне представництво ЄС), за оцінками Світового Банку на 2022 рік посідає саме двадцяте місце у світі за розміром ВВП за паритетом купівельної спроможності. У цьому контексті цікаво звернути увагу, що саме Туреччину і Польщу Джордж Фрідмен, американський політолог, футуролог, засновник розвідувально-аналітичних компаній Stratfor та Geopolitical Futures, у своїй книзі "Наступні сто років: прогноз на XXI століття" назвав ймовірними лідерами Європи і Близького Сходу у ХХІІ ст. [11]. Закономірно постає питання достатності військових витрат на противагу обґрунтованості їх співвідношення із іншими державними витратами, зокрема на інфраструктуру як визначального чинника економічного розвитку. Основне питання економіки оборони загалом і полягає у пошуку оптимального рівня витрат на озброєння.

У дослідженні RAND 2021 року узагальнено позиції дослідників щодо впливу витрат на оборону на еконо-

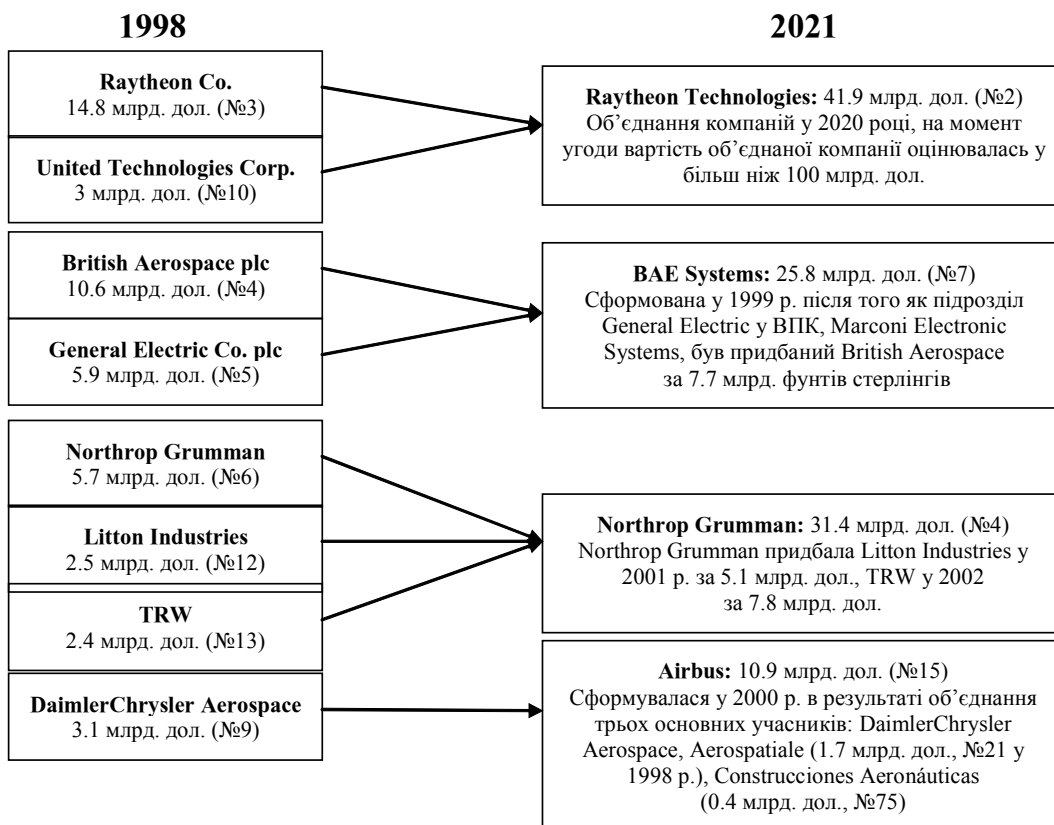


Рис. 1. Основні угоди зі злиття та поглинання в оборонній сфері з 1998 по 2020 р. (в дужках — дохід в ОПК та місце у глобальному рейтингу компаній)

мічне зростання [12]. У висновку, на базі вивчення відповідних витрат уряду США, які як відмічено вище, не є низькими порівняно з обсягом ВВП, автори констатують, що ризик для економічного росту несе надмірний оборонний бюджет, через який кардинально зменшуються інвестиції в інфраструктуру, однак не існує даних про те, що витрати США на оборону після Другої світової війни були основною причиною уповільнення економічного росту чи падіння економіки. Більше того, констатується, що оборонні витрати на існуючому рівні мають певний позитивний ефект на економіку.

Загалом же найбільш влучно питання достатності витрат на оборону сформулював Кіс Хартлі в книзу "Економіка зброї", де він піднімає так зване "питання Гітлера" — скільки була б готова заплатити Велика Британія у 1940 році, щоб убезпечити себе від нападу Німеччини? [13]. В ситуації України, на жаль, таке питання виглядає скоріше риторичним, і показовими є коментарі головнокомандувача ЗСУ генерала Залужного та генерал-лейтенанта Забродського у нещодавніх інтерв'ю та статті [14; 15] про неминучість довготривалої потреби розвитку збройних сил, збільшення їх спроможності, а отже і порівняно великих витрат на закупівлю та розробку озброєнь, відбудову і розширення військової інфраструктури, тренування особового складу, зважаючи на агресивний характер російської держави. Тому ОПК може стати важливим напрямком як розвитку економіки України після закінчення бойових дій, так і підтримки обороноздатності держави у довгостроковій перспективі — і в частині відновлення виробничих потужностей, і як виробничий майданчик для посилення обороноздатності країн НАТО.

Конкурентними перевагами України можуть стати відносно нижча вартість робочої сили і географічна близькість до ряду крупних замовників. Додатковими вагомими факторами може стати досвід — і українських збройних сил у використанні західних зразків озброєнь, і фахівців вітчизняного ОПК, набутий в ході відновлення і обслуговування тих різноманітних систем, які були передані країнами-партнерами і використовувалися в ході бойових дій. Нарешті, досвід українських підприємств з розробки власних систем озброєнь може стати хорошим підґрунтям як для співпраці за окремими програмами, так і створення спільних підприємств. Наприклад, КБ ЛУЧ може використати свої існуючі (Вільха, Нептун) та перспективні розробки (Корал) як основу для такої співпраці.

Нарешті, досвід роботи деяких із державних підприємств (наприклад, Мотор Січ, КБ Південне, ДП Антонов) та приватних виробників (наприклад НВО Практика, Skyeton) певного асортименту невійськової продукції можуть стати їх додатковими конкурентними перевагами. Найкращим критерієм успішності співпраці вітчизняних підприємств ОПК з іноземними партнерами стане прихід крупних західних гравців на український ринок, наприклад Raytheon, Lockheed Martin чи BAE. Механізми такої співпраці можуть включати як виробничу кооперацію із взаємним обміном технологіями, так і повномасштабне об'єднання бізнесів через залучення іноземних інвестицій, тобто корпоративні злиття і поглинання, у секторах, де Україна має виробничий потенціал, але відстає в питаннях новітніх технологій.

Зауважимо, що деякі з "грандів" та просто помітних гравців ОПК країн НАТО мали досить масштабний

досвід співпраці з українськими підприємствами, наприклад, Northrop Grumman та Boeing — з КБ "Південне" (програми Антарес та Морський старт, відповідно), Baykar — з Мотор Січ (двигуни для безпілотників Bayraktar TB2 та Bayraktar Akinci). Очевидно також, що продовження співпраці з підприємствами країн ШОС подібних до спроби придбання китайською компанією Skyrizon акцій Мотор Січ стає неможливим у нових умовах. Водночас, співпраця із підприємствами країн НАТО може нести і комерційні ризики для українських виробників. Наприклад, простішою може бути закупівля протикорабельних ракет "Гарпун" замість вітчизняних "Нептунів". Через міркування безпеки, виробництво за участі українських підприємств може бути налагоджене в Польщі чи Словаччині, відповідно українська економіка не в повній мірі відчує відповідний позитивний ефект.

Ще один важливий напрямок співпраці — відбудова і створення військової та військово-цивільної інфраструктури. Із зрозумілих причин та враховуючи потенціал поєднання цільового використання інфраструктурних об'єктів і для військових, і для цивільних потреб, цей напрямок може стати основним у співпраці з компаніями країн НАТО, щоправда не суто представників ОПК: якщо саме виробництво може бути виконане українськими підрядниками, в частині інженерного супроводу можливе залучення компаній із великим досвідом будівництва військових об'єктів (наприклад, Fluor Corporation чи Hensel Phelps Construction).

Говорячи ж про довгострокову перспективу українських підприємств ОПК на міжнародному ринку капіталу варто відмітити важливу роль, яку відіграють на ньому невеликі спеціалізовані підприємства-виробники комплектуючих. Зокрема, у випущеному в квітні 2022 року звіті Capstone Partners про корпоративні злиття і поглинання в секторі оборони [16], відмічено, що 43% угод у 2021 році здійснювалася фондами прямого інвестування, в той час як продавцями виступали приватні засновники відповідних компаній. Зауважимо, що спеціалізуються на таких інвестиціях зокрема такі крупні фонди як Arlington Capital, Veritas Capital, DC Capital, Blue Delta, та Enlightenment. Зрозуміло, що основним драйвером таких інвестицій є можливість перепродажу у середньостроковій перспективі виробників нових технологій. Відповідно, якщо українські підприємства зможуть стати розробниками помітних технологій у військовій сфері, цілком можливо повторення успіху українських розробників програмного забезпечення на світовому ринку капіталу [17].

ВИСНОВКИ

Російсько-українська війна дозволила Україні дати однозначну відповідь на екзистенційне питання, яке залишалося невирішеним ще з часу проголошення незалежності 1991 року, а саме єдності у цивілізаційному виборі між пострадянським і західним світом. Результатом цього вибору стане і нова стратегія розвитку вітчизняного ОПК, для якого наразі відсутні альтернативи імплементації стандартів озброєння НАТО, а також інтеграції у виробничо-коопераційні процеси

із країнами блоку, а також близьких їх партнерів на Близькому Сході, у Східній Азії та Океанії. У важких умовах бойових дій починається довгий шлях докорінної зміни вітчизняного ОПК, який повинен стати інтегральною частиною ОПК блоку НАТО. Основними механізмами відповідної співпраці можуть стати виробничі кооперації, спільні підприємства, обмін технологіями, а також корпоративні злиття і поглинання. Подальшого вивчення потребує деталізація таких механізмів, зокрема уточнення відповідних фінансових інструментів та врахування регуляторних вимог.

Література:

1. Пігу А. Політична економія війни. Лондон: Macmillan & Co., 1922.
2. Кейнс Дж. Економічні наслідки миру. Нью-Йорк: Brace and Howe, 1920.
3. Хітч Ч., МеКеан Р. Економіка оборони в еру атома. Санта-Моніка Каліфорнія, США: Корпорація RAND, 1960.
4. Хартлі К., Сандлер Т. Довідник з економіки оборони. Амстердам: North-Holland Publishing Company, 1995.
5. Світова гібридна війна: український фронт / За заг. ред. В. П. Горбуліна. Національний інститут стратегічних досліджень. — К.: НІСД, 2017. — 496 с.
6. Top 100 Defense Companies for 2022, Defense News. URL: <https://people.defensenews.com/top-100/> (дата звернення: 29.09.2022).
7. United States General Accounting Office. Defense Industry Consolidation. Competitive Effects of Mergers and Acquisitions. URL: <https://www.gao.gov/assets/t-nsiad-98-112.pdf> (дата звернення: 29.09.2022).
8. Lockheed Martin. Lockheed Martin Terminates Agreement To Acquire Aerojet Rocketdyne. URL: <https://news.lockheedmartin.com/2022-02-13-Lockheed-Martin-Terminates-Agreement-to-Acquire-Aerojet-Rocketdyne> (дата звернення: 29.09.2022).
9. Dunne, P. and Smith, R., "The evolution of concentration in the arms market", The Economics of Peace and Security Journal, Vol. 11, No. 1 (2016), pp. 12—17
10. The World Bank. Military expenditure (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS> (дата звернення: 29.09.2022).
11. Фрідман Дж., Наступні 100 років. Прогноз на XXI сторіччя. Лондон: Allison & Busby, 2009.
12. Руні Г., Джонсон Г., Пріббі М. Як витрати на оборону впливають на економічне зростання? Санта-Моніка Каліфорнія, США: Корпорація RAND, 2021.
13. Хартлі К., Економіка зброї. Ньюкасл-апон-Тайн: Agenda Publishing, 2017.
14. Залужний, В., Забродський, М. Перспективи забезпечення воєнної кампанії 2023 року: український погляд. Укрінформ. 07.09.2022 URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3566162-ak-zabezpeciti-voennu-kampaniu-u-2023-roci-ukrainskij-poglad.html> (дата звернення: 29.09.2022).
15. Shuster, S. and Bergengruen, V. How Ukraine and Valeriy Zaluzhny Turned the Tide of the War. Time. 26.09.2022. URL: <https://time.com/6216213/ukraine-military-valeriy-zaluzhny/> (дата звернення: 29.09.2022).

16. Capstone Partners Aerospace, Defense, Government, Security. Mergers & Acquisitions Update 2022 — Year in Review and Outlook. URL: https://www.capstonepartners.com/wp-content/uploads/2022/05/Capstone-Partners-Aerospace-Defense-Government-Security-2022-Annual-Report_April-2022.pdf (дата звернення: 29.09.2022).

17. Уманців Ю. М. Теоретичний дискурс розвитку корпорацій у XXI ст. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2021. № 3. С. 33-51. doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(137)03%20 (дата звернення: 29.09.2022).

References:

1. Pigou, A. C., (1922), The Political Economy of War, Macmillan & Co., London, UK.

2. Keynes, J., (1920), The Economic Consequences of the Peace, Harcourt, Brace and Howe, New York, USA.

3. Hitch, C. and McKean, R. (1960), The Economics of Defense in the Nuclear Age, The RAND Corporation, Santa Monica, California, USA.

4. Hartley, K. and Sandler, T. (1995), Handbook of Defense Economics, North-Holland Publishing Company, Amsterdam, Netherlands.

5. Horbulin, V. (2017), Svitova hibrydna vijna: ukrains'kyj front [World Hybrid War: Ukrainian Front], National Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine.

6. Defense News (2022), "Top 100 Defense Companies for 2022", available at <https://people.defensenews.com/top-100/> (accessed 29 September 2022).

7. United States General Accounting Office (1998), "Defense Industry Consolidation. Competitive Effects of Mergers and Acquisitions", available at <https://www.gao.gov/assets/t-nsiad-98-112.pdf> (accessed 29 September 2022).

8. Lockheed Martin (2022), "Lockheed Martin Terminates Agreement To Acquire Aerojet Rocketdyne", available at <https://news.lockheedmartin.com/2022-02-13-Lockheed-Martin-Terminates-Agreement-to-Acquire-Aerojet-Rocketdyne> (accessed 29 September 2022).

9. Dunne, P. and Smith, R. (2016), "The evolution of concentration in the arms market", The Economics of Peace and Security Journal, Vol. 11, No. 1, pp. 12— 17.

10. The World Bank (2022), "Military expenditure (% of GDP)", available at <https://data.worldbank.org/indicator/MS.MIL.XPND.GD.ZS> (accessed 29 September 2022).

11. Friedman, G. (2009), The Next 100 Years. A Forecast for the 21st Century, Allison & Busby, London, UK.

12. Rooney, B., Johnson, G. and Priebe, M. (2021), How Does Defense Spending Affect Economic Growth?, The RAND Corporation, Santa Monica, California, USA.

13. Hartley, K. (2017), The Economics of Arms, Agenda Publishing, Newcastle upon Tyne, UK.

14. Zaluzhny, V. and Zabrodsky, M., (2022), "Perspectives of the 2023 Military Campaign: Ukrainian View", Ukrinform, available at <https://www.ukrinform.ua/rubric-ato/3566162-ak-zabezpeciti-voennu-kampaniu-u-2023-roci-ukrainskij-poglad.html> (accessed 29 September 2022).

15. Shuster, S. and Bergengruen, V. (2022), "How Ukraine and Valeriy Zaluzhny Turned the Tide of the War", Time, available at <https://time.com/6216213/ukraine-military-valeriy-zaluzhny/> (accessed 29 September 2022).

16. Capstone Partners (2022), "Aerospace, Defense, Government, Security. Mergers & Acquisitions Update 2022 — Year in Review and Outlook", available at https://www.capstonepartners.com/wp-content/uploads/2022/05/Capstone-Partners-Aerospace-Defense-Government-Security-2022-Annual-Report_April-2022.pdf (accessed 29 September 2022).

17. Umantsiv, Y., (2021), "Theoretical discourse of the corporations development in the XXI century", Herald of Kyiv National University Trade and Economics University, vol. 3, pp. 33— 51. doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(137)03%20.

Стаття надійшла до редакції 04.10.2022 р.

АГРОСВІТ
www.agrosvit.info
Передплатний індекс: 23847

АГРОСВІТ
Науково-практичний журнал

ISSN 2384-0792
P72304 619201

Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)
Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

Г. О. Антонюк,
аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3704-7008>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.93

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Н. Antoniuk,
Postgraduate student, Bila Tserkva National Agrarian University

THEORETICAL APPROACHES TO THE EVOLUTION OF THE CONCEPT OF "STRATEGY"
IN THE CONTEXT OF ENTERPRISE MANAGEMENT

У сучасній фаховій літературі охарактеризовано різні класифікації стратегій організацій, серед яких можна виділити такі, як корпоративна стратегія; конкурентна стратегія; функціональні стратегії; операційні стратегії. Узгодження стратегій різних рівнів є одним із важливих завдань системи стратегічного управління та здійснюється на основі формування так званої стратегічної піраміди. У межах цієї піраміди відбуваються п'ять взаємопов'язаних процесів: формування бачення; визначення місії та цілей; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; стратегічний вибір; реалізація стратегії, оцінка та контроль виконання. Ці процеси, з одного боку, логічно пов'язані між собою в певній послідовності, а з іншого — на основі зворотного зв'язку простежується вплив кожного окремого процесу на всі інші, на всю динамічну сукупність.

Розробка стратегій розвитку підприємства на основі концепції життєвого циклу пов'язана із розробкою стратегії на основі ризик-орієнтованого підходу. Цей підхід передбачає, що керівництво та стейкхолдери мають різний рівень прийняття ризиків, відповідно, прийняті рішення також будуть характеризуватися тим чи іншим рівнем ризику.

Аналіз існуючих підходів до дослідження росту підприємства дав змогу виявити напрями еволюції теоретичних засад цього економічного процесу. Встановлено, що здебільшого ріст господарюючих суб'єктів розглядають на основі позитивної динаміки стану основних параметрів діяльності, які передусім зорієнтовані на кількісні зміни за рахунок властивості та здатності системи до динамічної траєкторії руху на нескінченному проміжку часу. У практичній діяльності ріст підприємства характеризується такими параметрами: змінами масштабів діяльності; злиттям і поглинанням; виходом на нові ринки; розвитком каналів збуту; диверсифікацією; зміною структури виробничої програми; переходом на інноваційну технологію виробництва; використання ефективних методів менеджменту; одержанням патентів на інноваційні розробки й іншими позитивними змінами.

На нашу думку, основна проблема полягає в тому, що на рівні стратегічного менеджменту десятиліття формувалася комплекс стратегічних інструментів управління, які використовувалися при формуванні трендів продуктів і бізнес-моделі. До прикладу, поширення Інтернету фактично змінило ставлення до традиційних підходів ведення бізнесу, які відходять у минуле. В нинішніх умовах неперервних і радикальніших інновацій, перебудови на створення цінності в цифровому середовищі, об'єднання ринків в оф- та онлайнні, появи більш складних практик побудови конкурентного бізнесу, інструментарій стратегічного управління вимагає не лише онов-

лення, але і формування більш об'ємного сприйняття нових умов і факторів реалізації управлінських дій. Спираючись на результати досліджень сучасних практик стратегічного управління, відомі західні науковці зазначають, що спеціальна література й управлінські інструменти, які нами використовуються, ще не відобразили нові типи проблем, перед якими постає менеджмент бізнесових структур. Очевидно, що сьогодні бізнес потребує нових напрямів, нового переліку рекомендацій та правил, щоб менеджери могли вирішувати проблеми високого рівня невизначеності.

In the modern professional literature are characterized various classifications of strategies of organizations. Among which can be distinguished such as corporate strategy; competitive strategy; functional strategies; operational strategies. Coordination of strategies of different levels is one of the important tasks of the strategic management system and is carried out on the basis of the formation of the so-called strategic pyramid. Five interrelated processes take place within this pyramid: vision formation; defining the mission and goals; analysis of the external and internal environment; strategic choice; implementation of the strategy, evaluation and control of execution. These processes, on the one hand, are logically connected with each other in a certain sequence, and on the other hand, on the basis of feedback, the influence on the entire dynamic population of each individual process on all others, can be traced.

The development of enterprise development strategies based on the concept of the life cycle is related to the development of a strategy based on a risk-oriented approach. This approach assumes that management and stakeholders have different levels of risk acceptance, accordingly, the made decisions will also be characterized by one or another level of risk.

The analysis of existing approaches to the study of enterprise growth made it possible to identify the directions of evolution of the theoretical foundations of this economic process. It has been established that the growth of business entities is mostly considered based on the positive dynamics of the state of the main parameters of activity, which are primarily focused on quantitative changes due to the property and ability of the system to a dynamic trajectory of movement over an infinite period of time. In practical activity, the growth of the enterprise is characterized by the following parameters: changes in the scope of activity; merger and acquisition; entering new markets; development of sales channels; diversification; changing the structure of the production program; transition to innovative production technology; use of effective management methods; obtaining patents for innovative developments and other positive changes.

In our opinion, the main problem is that at the level of strategic management of the decade, a complex of strategic management tools which were used in the formation of product trends and business models was forming. For example, the spread of the Internet has actually changed the attitude towards the traditional approaches of conducting business, which are receding into the past. In the current conditions of continuous and more radical innovations, restructuring to create value in the digital environment, unification of off- and online markets, the emergence of more complex practices of building a competitive business, the toolkit of strategic management requires not only to update, but also to formate a more comprehensive perception new conditions and factors for the implementation of management actions. Based on the results of research into modern strategic management practices, well-known Western scientists point out that the special literature and management tools we use have not yet reflected the new types of problems faced by the management of business structures. It is obvious that today business needs new directions, a new list of recommendations and rules so that managers can solve problems with a high level of uncertainty.

Ключові слова: підприємство, управління, стратегія, менеджер, розвиток.

Key words: enterprise, management, strategy, manager, development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасній фаховій літературі охарактеризовано різні класифікації стратегій організацій, серед яких можна виділити такі, як корпоративна стратегія; конкурентна стратегія; функціональні стратегії; операційні стратегії. Узгодження стратегій різних рівнів є одним із

важливих завдань системи стратегічного управління та здійснюється на основі формування так званої стратегічної піраміди. У межах цієї піраміди відбуваються п'ять взаємопов'язаних процесів: формування бачення; визначення місії та цілей; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища; стратегічний вибір; реалізація стра-

тегії, оцінка та контроль виконання. Ці процеси, з одного боку, логічно пов'язані між собою в певній послідовності, а з іншого — на основі зворотного зв'язку простежується вплив кожного окремого процесу на всі інші, на всю динамічну сукупність.

Стратегічне управління на сучасному етапі еволюції менеджменту забезпечує в першу чергу своєчасне реагування на виклики зовнішнього середовища, а також превентивні дії, які попереджують ризик і виклики в умовах глобалізації та збільшення масштабів виробництва. Однак стратегічне управління має обмеження і, відповідно, не має універсального використання на практиці. Ці обмеження детально виклали зарубіжні та вітчизняні науковці. Стисло їх сутність зводиться до наступного: вони не можуть дати точного та детального опису майбутнього; це філософія/ідеологія бізнесу, тому вони не можуть бути зведені до набору формалізованих процедур; збільшені витрати всіх видів ресурсів; дуже велика ціна помилки. Із підготовленого до реалізації стратегічного рішення складно вийти без відчутних витрат. Тим не менше, без стратегічного управління на сьогодні практично неможливо забезпечити ефективний стійкий розвиток організації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідженню різних аспектів антикризового управління та використання економічних інструментів управління на підприємствах присвячені вітчизняні та зарубіжні наукові праці Е. Альтмана, І. Ансоффа, М. Білика, Р. Брейлі, В. Бугая, В. Василенка, О. Гончар, Н. Дашченко, С. Пілецької, А. Поддєрьогіна, В. Подольської, С. Салиги, Л. Скібіцької, О. Терещенка, А. Мороза, А. Череп, Н. Шмиголь та ін.

У працях науковців представлено різні теоретичні та методичні підходи до антикризового управління підприємством. Однак проведений критичний аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних вчених засвідчив відсутність єдиних теоретичних та методичних підходів щодо використання економічних інструментів до формування стратегій управління підприємством.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка теоретичних підходів до формування стратегій управління підприємствами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Американські дослідники Д. Нортон і Р. Каплан [1] увели в науковий обіг термін "організація, орієнтована на стратегію". Це означає, що в організації: по-перше, повинна бути реально задіяна, а не показна стратегія, яка існує у вигляді звіту та презентації; по-друге, повинна бути команда професіоналів, сконцентрована у відповідному структурному підрозділі; по-третє, в організації повинна бути сума знань, що дозволить розуміти цілі та завдання стратегічного розвитку і при реалізації поточних та оперативних цілей співвідносити їх із стратегічними цілями.

Узагальнюючи думки різних авторів щодо розуміння поняття "розвиток" можна зробити висновок про те, що це багатоаспектний процес, який стосується основ-

них сторін діяльності підприємства: економічної, фінансової, інноваційної, техніко-технологічної, організаційної, соціальної, екологічної [2]. Так, з позицій теорії систем розвиток — це складний процес взаємопов'язаних кількісних та якісних перетворень, які характеризуються високим рівнем невизначеності. Під кількісними змінами розуміють збільшення або зменшення складових частин підприємства як економічної системи. Кількісні зміни являють собою перетворення його структури та функцій. Рушійною силою цих змін є суперечності, зумовлені відносинами із навколишнім середовищем, та внутрішні — між структурними елементами підприємства.

Узагальнюючи підходи до дефініції поняття "розвиток підприємства" встановлено, що спостерігається неоднозначність у трактуванні: "рух вперед, формування нових рис, становлення нових структурних характеристик об'єкта, його еволюція, поліпшення, удосконалювання, прогрес, а також ріст і розширення" [3, с. 11]; "унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі та часі, що характеризується постійною зміною цілей його існування шляхом формування нової відкритої системи і переводом його в нову траєкторію розвитку" [4, с. 108]; "життєвий цикл, який характеризується часовими етапами і має такі стадії розвитку організації: народження, дитинство, отрочество, рання зрілість, розквіт сил, повна зрілість, старіння, оновлення" [5, с. 100], "процес змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним" [6, с. 194]; "якісні перетворення в його діяльності за рахунок змін кількісних і структурних характеристик техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних, фінансово-економічних ресурсів на основі ефективного використання інтелектуально-кадрових ресурсів та інформаційних технологій" [7 с. 91]; "об'єктивна зміна тільки якісних характеристик системи обумовлена як фундаментальними законами природи, так і закономірностями функціонування конкретних систем, при якій формуються нові властивості системи" [8, с. 27]; "розвиток кожної організації має циклічний характер, тобто проходить через певні стадії життєвого циклу, що визначають особливості виробничо-господарської, інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності" [9, с. 36]; "динамічна система взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення пріоритетів" [10, с. 193].

Залежно від швидкості змін, що відбуваються на підприємстві, можна виділити поступовий та стрибкоподібний (революційний) розвиток. Водночас зміни всіх сфер діяльності підприємства мають корпоративний характер, а направлені на конкретну сферу — локальний. Зазвичай дослідження розвитку бізнесових структур провадяться за функціональними областями — фінанси, технології, маркетинг, менеджмент, персонал і т.д. Якщо ж розвиток зумовлений залученням нових фінансових, матеріальних і людських ресурсів та проявляється у збільшенні обсягів виробництва, то його називають екстенсивним, а якщо за рахунок впровадження інно-

ваційних технологій, технологічного переозброєння, автоматизації та роботизації виробничих процесів, підвищення продуктивності праці — інтенсивним.

Зважаючи на ту обставину, що підприємство не є системою рівноважною й розвивається циклічно, виділяють таке поняття як життєвий цикл будь-якої соціо-еколого-економічної системи, підприємства за чотирма основними стадіями: 1. Створення та зародження підприємства — для даного етапу характерні випереджальний економічний ріст та випереджальний розвиток за умови наявності у нього стійких конкурентних переваг і достатніх резервів ресурсів, або джерел їх швидкого залучення для покриття відповідних потреб; 2. Прогресивна стадія або етап зростання — відрізняється від попереднього, однак, на нашу думку, їх можна об'єднати, оскільки економічні, інвестиційні та фінансові характеристики для них будуть приблизно однаковими; 3. Зрілість — характерне накопичення ринкового досвіду діяльності підприємства, при цьому ринки збуту та ринки залучення ресурсів є стійкими, а управління підприємством — більшою мірою рутинне, ніж креативне; 4. Занепад — характерне накопичення негативних ефектів, які проявляються проблемами в ресурсному забезпеченні й неможливості зберігати динамічну стійкість. Теоретично занепад або економічний спад можуть призвести до виходу підприємства з ринку, але в реальній практиці за рахунок інерції воно може залишатися на ринку ще тривалий час і навіть одержувати економічні вигоди від операційної діяльності. Відповідно, якщо брати до уваги концепцію життєвого циклу, то розробка стратегії розвитку підприємства може бути орієнтована на підтримку певного типу росту й розвитку: прискорений розвиток і випереджальний економічний ріст, що потребує максимального забезпечення ресурсами, в тому числі інвестиційними, фінансовими, трудовими, матеріальними та інноваційними технологіями; стійкий розвиток і збалансований економічний ріст — потребує високого рівня забезпечення ресурсами, а також використання можливостей диверсифікації операційної діяльності; відстаючий розвиток і догоняючий ріст потребує перегляду загальної стратегічної управлінської концепції не залежно від рівня ресурсного забезпечення й визначених цілей розвитку.

Розробка стратегій розвитку підприємства на основі концепції життєвого циклу пов'язана із розробкою стратегії на основі ризик-орієнтованого підходу. Цей підхід передбачає, що керівництво та стейкхолдери мають різний рівень прийняття ризиків, відповідно, прийняті рішення також будуть характеризуватися тим чи іншим рівнем ризику. Очевидно, що чим вищою є схильність осіб, які приймають рішення, до ризику, тим вищий рівень ризиковості у стратегії розвитку підприємства. Тому на практиці дуже часто виділяють три ключових види стратегій розвитку господарюючих суб'єктів за рівнем прийняття ризиків їх стейкхолдерами: стратегія, орієнтована на пошук балансу між дохідністю, прибутковістю та ризиками операційної і/або інших видів діяльності; стратегія, орієнтована на високий ризик для максимізації економічних та інших вигід у коротко-і середньостроковій перспективі; стратегія із мінімальним ризиком, зорієнтована на підтримку середнього рівня дохідності та прибутковості на певну перспективу. Ри-

зик-орієнтовані стратегії потребують спеціального інформаційного забезпечення, а саме аналізу й оцінки економічної безпеки підприємства, а також у вигляді ідентифікації ризиків, дослідження їх впливу й оцінки цього впливу майбутні результати та досягнення цілей, встановлених для конкретного підприємства на коротко-, середньо- або довгострокову перспективу.

Авторський підхід до тлумачення поняття "розвиток" зводиться до його розгляду як незворотного прогресивного процесу кількісного росту та якісних змін у системі в довгостроковому періоді, який відбувається під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища при максимальній реалізації сформованого потенціалу, з метою досягнення якісної трансформації системи шляхом набуття нових характеристик та формування нового порядку в системі, спроможного забезпечити високу стійкість до негативного впливу зовнішнього середовища у стратегічному аспекті.

Аналіз існуючих підходів до дослідження росту підприємства дав змогу виявити напрями еволюції теоретичних засад цього економічного процесу. Встановлено, що здебільшого ріст господарюючих суб'єктів розглядають на основі позитивної динаміки стану основних параметрів діяльності, які передусім зорієнтовані на кількісні зміни за рахунок властивості та здатності системи до динамічної траєкторії руху на нескінченному проміжку часу. У практичній діяльності ріст підприємства характеризується такими параметрами: змінами масштабів діяльності; злиттям і поглинанням; виходом на нові ринки; розвитком каналів збуту; диверсифікацією; зміною структури виробничої програми; переходом на інноваційну технологію виробництва; використання ефективних методів менеджменту; одержанням патентів на інноваційні розробки й іншими позитивними змінами.

Стратегія росту є основною серед представлених у науковій літературі стратегій розвитку підприємства. До них відносять три групи стратегій: стратегія концентрованого, інтегрованого та диверсифікованого росту.

Сутність стратегії росту підприємства полягає у знаходженні балансу між оптимізацією існуючої виробничо-господарської діяльності, розвитком нових напрямів і створенням нових виробничих структур. Класична теорія росту описана І. Ансоффом на основі матриці "Продукт-ринок", у якій вибір сфер діяльності визначається більше за рахунок зовнішніх умов: конкуренція в даній галузі, величини вхідного бар'єру і т.д. [11]. Разом із тим ця матриця не дає змоги встановити, яким внутрішнім потенціалом повинна володіти компанія, щоб виходити на нові ринки й налагоджувати виробництво нових товарів. Цей недолік обмежує можливості використання матриці на практиці.

Існує ще декілька підходів до класифікації стратегій росту. Так, класифікація стратегій росту Р. Гранта, що базується на диверсифікації ринків і галузей, ріст на основі горизонтальної та конгломеративної диверсифікації запропонований А. А. Томпсоном і А. Дж. Стріклендом; підхід Г. Грінлі, який поклав в основу цикл розвитку підприємства: ріст, стабілізація та виживання. Так, в умовах росту стратегічною альтернативою розвитку підприємства є ріст у нових галузях із новим продуктом або із новим продуктом в освоєних галузях. На стадії

стабілізації стратегічною альтернативою розглядається укрупнення, розширення та одержання прибутку. В умовах виживання Г. Грінлі передбачає відшкодування збитків підвищення ліквідності підприємства шляхом продажу частини акцій, вилучення із виробничої програми збиткової продукції. Аналіз наукової літератури засвідчив, що на сьогодні спостерігається тенденція до пошуку джерела росту не лише в зовнішньому конкурентному середовищі, але й у внутрішньому.

У зв'язку із цим одержала розвиток ресурсна концепція. Так, Т. Тіс при побудові стратегії компанія першочергове значення приділяв її внутрішнім основним компетенціям, які не є статичною системою [12]. Вважаємо, що ускладненість процесу формування стратегії росту будь-якого підприємства зумовлена її багатоваріантністю, посиленням кризових явищ в економіці країни. Вирішення проблем формування стратегії росту бізнесових структур, з одного боку, неможливо без урахування тенденцій зовнішнього середовища, процесів, які відбуваються у світовій економіці, посиленням стихійних лих, поширенням пандемій, глобалізаційними змінами клімату, а з іншого — без методичної розробки саме стратегії росту підприємства.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що ріст як складова частина розвитку направлений не лише на кількісні, але і якісні зміни в діяльності підприємства, пов'язані із переходом системи на новий організаційний рівень. З огляду на це сутність явища росту господарюючої системи необхідно розуміти як необхідні передумови до розвитку. Отже, сільськогосподарське підприємство як соціо-еколого-економічна система, яка знаходиться у стані росту виробничо-господарської діяльності, переходить в новий якісний стан, адекватний умовам, що виникли. Якщо система спроможна за кількісних змін стану підсистем переходити в якісно нову систему або створити інший порядок структури підсистем, володіючи при цьому здатністю зберігати новий порядок, то можна вважати, що система володіє спроможністю до розвитку на основі росту. При цьому ріст виробничо-господарської системи можливий за двома напрямками: на основі власного ресурсного потенціалу та диверсифікації або придбання.

У першому випадку, з метою забезпечення розвитку виробничо-господарської структури використовується термін "органічний ріст", сутність якого впливає із компетентності підприємства щодо товарів та ринків, і в дійсності є відображення його конкурентоспроможності як рушійної сили розвитку. У другому випадку, коли необхідно здійснити пошук системних рішень, за допомогою яких буде можливим ефективний подальший розвиток підприємства, розробляють стратегію, зокрема стратегію росту. Такими системними рішеннями можуть бути: оптимізація основного виробництва; реалізація нових напрямів; створення нових напрямів діяльності. Оптимізація основного виробництва передбачає пошук нових можливостей у розвитку даного підприємства та впровадження інноваційних розробок, які дозволяють лідирувати в освоенному сегменті та посилювати конкурентні переваги. Реалізація нових напрямів відбувається через освоєння нових видів діяльності на підґрунті існуючої, а також нових потенційно перспек-

тивних напрямів нового росту в оглядовій перспективі.

Водночас характеристики розвитку залежать від поєднання факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, отже, зміст самого поняття залежить від стану цих факторів. Зовнішнє середовище характеризується передусім такими характеристиками, як складність та рухливість, тому, на нашу думку, саме стан цих змін впливає на зміст поняття "розвиток". В умовах стабільного зовнішнього середовища розвиток являє собою нарощення кількісних характеристик, які забезпечують підвищення стійкості системи. Однак в умовах підвищення мінливості зовнішнього оточення організація змушена трансформуватися шляхом зміни способів ведення діяльності, що створює передумови до появи нових організаційних компетенцій. Так, П. Друкер наголошував, що основним завданням менеджменту ХХІ ст. є перетворення якомога більшої кількості осіб на лідерів змін, які цілеспрямовано ведуть пошук раціональних дій та розглядають їх як нову сприятливу можливість [13, с. 14]. Подальша динаміка та підвищення непередбачуваності змін зовнішнього середовища стали причиною пошуку нового змісту поняття "розвиток". Нинішні умови функціонування соціо-еколого-економічних систем змінилися, оскільки середовища, яке формувалося на попередньому досвід уже не існує. Слушною є думка про те, що рух технологій дедалі більше прискорюється, тому доволі складніше знайти економічний баланс, а минуле все менше слугує керівництвом для майбутнього. Так, Г. Хемел визначив дві принципові моделі існування бізнесу й, відповідно, дві різні парадигми менеджменту, які поділяються на "бранців історії" і "революціонерів-новаторів" [14]. Певні індивіди прагнуть зробити що-небудь ефективно, інші акцентують свою увагу на тому, що потрібно діяти щоб бути більш корисним і конкурентоспроможним. Частина бізнесменів орієнтуються на виробництво великих обсягів продукції та вважають, що це треба робити оперативно, яких автор називає інкрименталістами, інші пропонують певні концепції, бізнес-моделі для ринкового середовища, розглядають іншу соціальну реальність. У перспективі вони стають лідерами. З метою збереження комерційного успіху сучасним організаціям недостатньо спиратися на ідеї менеджменту епохи індустріалізму, ідеології цифр і короткострокового результату, а важливо переорієнтуватися на стратегічні результати.

Макроекономічний аналіз, проведений Р. Фрідманом, дає уяву про сили, які змінюють характеристики бізнесу в ХХІ ст. [15]. Сучасні реалії характеризуються мінливістю зовнішнього середовища як дієвого чинника, який впливає на життєдіяльність соціально-економічних систем. Вимогою часу стає постійне оновлення через управління потоками інформації та знаннями в об'єктах. Створення, поширення та використання знань постають основними виробничими технологіями. У світі відбувається капіталізація знань, особливістю яких є здатність до самозростання.

Цифрове середовище характеризується швидкими темпами розвитку, в якому вже досить складно реагувати на зміни. Перед організаціями на сьогодні постає необхідність не лише передбачати майбутнє, а й успішно в ньому конкурувати. Враховуючи особливості сучасного етапу, доцільно звернути увагу на обмеженість

дефініцій, які розглядають розвиток як процес досяжності визначених цілей способами та інструментами, що використовуються у поточний момент часу. З метою підвищення готовності соціо-еколого-економічних систем до майбутніх змін розвиток передбачає формування нових цілей та опрацювання нових засобів для їх досягнення. Турбулентність і мінливість зовнішнього середовища, зміна пріоритетності впливу його факторів, їх динамічність та ускладнена прогнозованість доводять низьку результативність адаптаційної поведінки організації, висуваючи на перший план формування моделей випереджаючого розвитку. Отже, підприємствам необхідно не просто забезпечувати стійке функціонування, але й постійно створювати додаткові переваги, передбачаючи майбутні зміни середовища, відкривати й реалізовувати нові можливості, передбачати та нейтралізувати майбутні загрози. Зазначимо, що в попередній управлінській парадигмі розвиток розглядався як вимушена реакція на зовнішні зміни. У сучасних умовах він повинен базуватися на проактивності організації, мати випереджувальний характер реагування на зміни зовнішнього середовища. Саме сьогодні простежується перехід від пріоритетності принципу адаптивності до принципів проактивності та інноваційності як основних у розвитку підприємства. Нові технології, інформаційна економіка, глобалізація, інтеграція та збільшення кількості взаємозв'язків між компаніями створюють умови для вирішальних змін у тактиці ведення бізнесу. Зовнішнє середовище функціонування бізнесових структур змінюється швидше, ніж підприємство починає його розуміти, а, отже, успішний розвиток у XXI ст. можливий за умови його зміни. Так, П. Друкер наголошував, що в сучасних умовах найбільш важливе завдання управління організацією полягає не стільки в одержанні прибутку, скільки в забезпеченні нових можливостей її розвитку. Нині компанії конкурують не стільки продуктами, скільки своїми здібностями створювати, оновлювати й використовувати організаційні знання і ресурси з огляду на мінливі умови зовнішнього середовища. Таку сукупність знань, навиків, умінь і здібностей, які забезпечують конкурентні переваги і належать підприємству в цілому, називають організаційною компетенцією. Отже, в сучасних реаліях бізнесові структури повинні удосконалювати свої здібності в напрямі творчої та креативної діяльності, які як зазначають дослідники, необхідно розвивати та вбудовувати в систему управління.

У динамічно мінливих умовах зовнішнього середовища, які прискорюють процеси обміну інформацією та знаннями, компетентності організації властива динаміка. Саме тому до складу компетентності організації входить не лише сукупність її компетенцій, а й динамічні організаційні здібності до адаптації, оновлення, неперервного взаємного навчання, співробітництва та партнерських відносин. За визначенням Д. Тіса, ці здібності полягають в інтегруванні, створенні й реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій для досягнення підприємством відповідності динамічному середовищу [16]. Особлива роль відводиться процесу формування технологій, які дають можливість для трансформації знань і використання їх підприємством, що сприятиме оперативному реагуванню на дії конкурентів.

Позиціонування підприємства у просторі компетенцій стає первинним завданням у позиціонуванні його продукції на ринку. Адже навіть наявність необхідних ресурсів не може гарантувати підприємству його розвиток, якщо відсутні здібності для їх раціонального використання. У зв'язку із цим зарубіжні дослідники обґрунтували висновок, що для розвитку організації важливі не лише наявність різних здібностей, але і їх гнучкість та можливість модифікації. Саме нестача необхідних здібностей в потрібній комбінації може стати гальмом розвитку підприємства. Перелічене вище доводить, що нові реалії функціонування бізнесових структур змінюють контент поняття розвитку, потребує його розгляду як процесу прирощення компетентності організації. Таке розуміння набуває особливої актуальності в умовах посилення інтеграційних процесів, адже, необхідно забезпечити органічне поєднання гетерогенних елементів соціо-еколого-економічної системи, гармонізувати зв'язки між ними, які зумовлюють прояв системної цілісності та синергетичного ефекту.

ВИСНОВКИ

На нашу думку, основна проблема полягає в тому, що на рівні стратегічного менеджменту десятиліття формувалася комплекс стратегічних інструментів управління, які використовувалися при формуванні трендів продуктів і бізнес-моделі. До прикладу, поширення Інтернету фактично змінило ставлення до традиційних підходів ведення бізнесу, які відходять у минуле. В нинішніх умовах неперервних і радикальніших інновацій, перебудови на створення цінності в цифровому середовищі, об'єднання ринків в оф- та онлайн, появи більш складних практик побудови конкурентного бізнесу, інструментарій стратегічного управління вимагає не лише оновлення, але і формування більш об'ємного сприйняття нових умов і факторів реалізації управлінських дій. Спираючись на результати досліджень сучасних практик стратегічного управління, відомі західні науковці зазначають, що спеціальна література й управлінські інструменти, які нами використовуються, ще не відобразили нові типи проблем, перед якими постає менеджмент бізнесових структур. Очевидно, що сьогодні бізнес потребує нових напрямів, нового переліку рекомендацій та правил, щоб менеджери могли вирішувати проблеми високого рівня невизначеності.

Література:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Організація, орієнтована на стратегію / Пер. с англ. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. 416 с.
2. Погорєлов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2012. Випуск 27. Т. 1. С. 30—34.
3. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник [для студ. ВУЗов]. М.: Изд-во "ОМЕГА-Л", 2006. 464 с.
4. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі. Харків, 2006. 496 с.
5. Пашенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Сер.: Економічні науки. 2011. №2, т. 2. С. 99—103.

6. Плугіна Ю.А. Інтелектуальний розвиток: сутність поняття. Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків, 2011. № 36. С. 193—196.

7. Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування. Вісник національного технічного університету "ХПІ". Харків, 2012. № 13. С. 90—100.

8. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия. Харьков: Изд. Дом "ИНЖЭК", 2003. 184 с.

9. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник. К.: ТОВ "Академ-видав", 2003. 416 с.

10. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії "розвиток підприємства". Економічний аналіз. 2011. Вип. 8, ч. 2. С. 190—194.

11. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: ПитерПресс, 1999. 416 с.

12. Teece D. J., Pisano G. P., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management. Strategic Management Journal. 1997. № 18 (7). P. 509—533.

13. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: ИД "Вильямс", 2000. С. 103—104.

14. Хэмел Г. Во главе революции. Как добиться успеха в турбулентные времена, превратив инновации в образ жизни. СПб.: Best Business Books, 2007. 368 с.

15. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston: Harpercollins College Div, January 1984. 275 p.

16. Тис Д., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление. Вестник Санкт-петербургского университета. Сер. "Менеджмент". 2003. № 4. С. 133—183.

References:

1. Kaplan, R.S. and Norton, D.P. (2003), Orhanyzatsiya, oryentirovannaia na stratehiu [Organization focused on strategy], ZAO "Olymp-Byznes", Moscow, Russia.

2. Pohorielov, Yu.S. (2012), "The category of development and its explanatory basis", Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky, vol. 27, no. 1, pp. 30—34.

3. Haponenko, A.L. (2006), Stratehicheskoe upravleniye [Strategic management], Yzd-vo "OMENA-L", Moscow, Russia.

4. Raievnieva, O.V. (2006), Upravlinnia rozvytkom pidpriemstva: metodolohiia, mekhanizmy, modeli [Enterprise development management: methodology, mechanisms, models], Kharkiv, Ukraine.

5. Paschenko, O.P. (2011), "Strategic management of enterprise development", Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky, vol. 2, no. 2, pp. 99—103.

6. Pluhina, Yu.A. (2011), "Intellectual development: the essence of the concept", Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 36, pp. 193—196.

7. Poberezhnyj, R.O. (2012), "Main directions of development of machine-building enterprises", Visnyk natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KhPI", vol. 13, pp. 90—100.

8. Afanas'ev, N.V. (2003), Upravleniye razvytyem predpriyatiya [Enterprise development management], YNZhEK, Khar'kiv, Ukraine.

9. Kuz'min, O.Ye. (2003), Osnovy menedzhmentu [Basics of management], Akadem-vydav, Kyiv, Ukraine.

10. Kyfiak, V. (2011), "Theoretical foundations of the definition of the "enterprise development" category", Ekonomichnyj analiz, vol. 8, no. 2, pp. 190—194.

11. Ansoff, Y. (1999), Novaia korporativnaia stratehiya [New corporate strategy], PyterPress, St.Petersburg, Russia.

12. Teece, D.J. Pisano, G.P. and Shuen, A. (1997), "Dynamic capabilities and strategic management", Strategic Management Journal, vol. 18 (7), pp. 509—533.

13. Druker, P. (2000), Zadachy menedzhmenta v XXI veke [Tasks of management in the XXI century], Vyl'iams, Moscow, Russia.

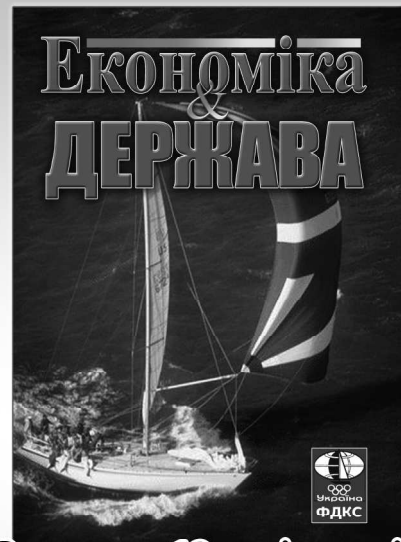
14. Khemel, H. (2007), Vo hlave revoliutsyy. Kak dobyt'sia uspekha v turbulentnye vremena, prevratyv ynnovatsyy v obraz zhyzny [At the head of the revolution. How to Succeed in Turbulent Times by Turning Innovation into a Lifestyle], Best Business Books, St.Petersburg, Russia.

15. Freeman, R.E. (1984), Strategic Management: A Stakeholder Approach, Harpercollins College Div, Boston, USA.

16. Tys, D. Pyzano, H. and Shuen, E. (2003), "Dynamic capabilities of the firm and strategic management", Vestnyk Sankt-peterburhskoho unyversyteta. Ser. "Menedzhment", vol. 4, pp. 133—183.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2022 р.

Науково-практичний журнал
«ЕКОНОМІКА ТА ДЕРЖАВА»



Передплатний індекс: 01751

Виходить 12 разів на рік

наукове фахове видання України

З ПИТАНЬ ЕКОНОМІКИ

(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2019 №1643

Спеціальності – **051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.**

www.economy.in.ua

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

О. В. Гомон,
аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3773-7391>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.100

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. Homon,
Postgraduate student, Bila Tserkva National Agrarian University

METHODICAL APPROACHES TO MANAGING THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Стаття присвячена розгляду методичних підходів управління розвитком сільськогосподарських підприємств. У теорії та практиці управління на сьогодні відсутня єдина дефініція поняття "розвиток підприємства", оскільки науковці не виробили спільного підходу до розгляду сутності та змісту цього терміна, а також ототожнюють його із термінами "розвиток" або "стратегія розвитку". Варто наголосити, що внаслідок цього виникає термінологічна невизначеність, тобто труднощі для розвитку конкретного підприємства, оскільки не відомо, що розуміють під "розвитком" та якими є етапи управління розвитком організації. Мета стратегії полягає в економічному зростанні підприємства та його розвитку. Вважаємо, що розвиток сільського господарства у нинішніх умовах можна віднести до четвертого технологічного укладу, який передбачає повну механізацію виробничих процесів.

Для адекватного оцінювання середовища функціонування підприємств досліджуваної нами галузі доцільно узагальнити методичні підходи, запропоновані як у межах загальної методології стратегічного управління, так і з урахуванням сільськогосподарського виробництва в цілому. Стратегічний аналіз зорієнтований на ідентифікацію перспектив розвитку бізнесу, тобто на розуміння зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на його функціонування.

Очевидно, що запровадження принципів і норм стратегічного управління у практичну діяльність господарюючих суб'єктів потребує опрацювання пропозицій щодо їх практичного використання та системи показників оцінки їх ефективності. Так, ефективність у достатньо широкому розумінні слід розглядати як синтез існуючого результату діяльності та тієї вигоди, яку він в собі не несе. За своєю сутністю ефективність суб'єкта господарювання передбачає порівняння чистого результату діяльності із загальними витратами ресурсів. Якщо розглядати ефективність діяльності підприємства, то вона передбачає проведення комплексної оцінки ефективності бізнесу й оцінкою його вартості.

У нинішніх умовах розвитку сільськогосподарських підприємств підхід до розробки стратегії набуває більшої відкритості, тобто передбачають доступність підпорядкованим структурам управління, які беруть участь в її реалізації. При здійсненні стратегічних змін у сільськогосподарському підприємстві, на нашу думку, може успішно використовуватися модель так званого поступового настання змін. Цей підхід передбачає на першому етапі формування команди — доцільно із менеджерів, які мають відповідні знання та досвід, переконані в необхідності змін на підприємстві. На другому етапі спрощуються завдання підприємства, тобто концентрація його ресурсів відбувається лише на важливих стратегічних напрямках. При цьому не розглядаються окремі види діяльності, які потребують значних інвестицій, але не є основними при реалізації стратегічних завдань. Третій етап полягає у створенні нових ключових переваг підприємства та пов'язаний із формулюванням нових завдань його діяльності, які повинні вирішуватися поступово, оскільки є фактично експериментальними та зумовлюють високий ризик. На четвертому етапі необхідно зберегти й закріпити досягнуті підприємством переваги шляхом створення надійних важелів управління ними.

Вважаємо, що практичне використання сільськогосподарськими підприємствами інструментів і методів стратегічного управління дозволить забезпечити збільшення обсягів виробництва та частки високоякісної продукції, тобто досягти стратегічних цілей розвитку. Обґрунтовані підходи до визначення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва на рівні організації, що орієнтується на інноваційний тип розвитку, повинні спиратися на системний підхід, який враховує показники та фактори, що впливають на функціонування галузі та комплексну оцінку ефективності.

The article is devoted to the consideration of methodical approaches to managing the development of agricultural enterprises. In the theory and practice of management, there is currently no single definition of the concept of "enterprise development", as scientists have not developed a common approach to considering the essence and content of this term, and also identify it with the terms "development" or "development strategy". It should be emphasized that this results in terminological uncertainty, thus difficulties for the development of a specific enterprise, since it is unknown what is meant by "development" and what are the stages of managing the development of an organization. The purpose of the strategy is the economic growth of the enterprise and its development. We believe that the development of agriculture in the current conditions can be attributed to the fourth technological order, which involves full mechanization of production processes.

For an adequate assessment of the environment of the functioning of the enterprises in the studying field, it is advisable to generalize the methodical approaches proposed both within the framework of the general methodology of strategic management and taking into account agricultural production as a whole. Strategic analysis is focused on the identification of prospects for business development, that is, on the understanding of external and internal factors that affect its functioning.

Obviously, the introduction of the principles and norms of strategic management into the practical activities of business entities requires the development of proposals for their practical use and a system of indicators for evaluating their effectiveness. Thus, efficiency in a sufficiently broad sense should be considered as a synthesis of the existing result of activity and the benefit that it does not bring. By its very nature, the efficiency of a business entity involves a comparison of the net result of activity with the total cost of resources. If we consider the efficiency of the enterprise's activity, then it involves a comprehensive assessment of business efficiency and an assessment of its value.

In the current conditions of the development of agricultural enterprises, the approach to developing a strategy becomes more open, thus it involves accessibility to subordinate management structures that participate in its implementation. When implementing strategic changes in an agricultural enterprise, in our opinion, the model of the so-called gradual onset of changes can be successfully used. This approach involves, at the first stage, the formation of a team — preferably from managers who have relevant knowledge and experience, who are convinced of the need for changes in the enterprise. At the second stage, the company's tasks are simplified, so, its resources are concentrated only in important strategic directions.

At the same time, certain types of activities that require significant investments, but are not the main ones in the implementation of strategic tasks, are not considered. The third stage consists in the creation of new key advantages of the enterprise and is related to the formulation of new tasks of its activity, which must be solved gradually, as they are actually experimental and cause high risk. At the fourth stage, it is necessary to preserve and consolidate the advantages achieved by the enterprise by creating reliable levers for their management.

We believe that the practical use of strategic management tools and methods by agricultural enterprises will allow to increase production volumes and the share of high-quality products, therefore, to achieve strategic development goals. Reasoned approaches to determining the economic efficiency of agricultural production at the level of an organization focused on an innovative type of development should be based on a systematic approach that takes into account indicators and factors affecting the functioning of the industry and a comprehensive assessment of efficiency.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, стратегічне управління, стратегія, сільськогосподарське виробництво, ефективність.

Key words: agricultural enterprise, strategic management, strategy, agricultural production, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У теорії та практиці управління на сьогодні відсутня єдина дефініція поняття "розвиток підприємства", оскільки науковці не виробили спільного підходу до розгляду сутності та змісту цього терміна, а також ототожнюють його із термінами "розвиток" або "стратегія розвитку". Варто наголосити, що внаслідок цього виникає термінологічна невизначеність, тобто труднощі для розвитку конкретного підприємства, оскільки не відомо, що розуміють під "розвитком" та якими є етапи управління розвитком організації. Мета стратегії полягає в економічному зростанні підприємства та його розвитку. Очевидно, що такі процеси передбачають укрупнення підприємства, збільшення обсягу виробництва та продажу продукції, посилення виробничого потенціалу та його складових. Розвиток — це якісна характеристика, направлена на оновлення сформованого режиму функціонування. Розвиток може проявитися в реструктуризації сільськогосподарського підприємства, переході до інноваційних технологій та застосування новітньої техніки обладнання. Він завжди має супроводжуватися підвищенням продуктивності. Слід зазначити, що лише поєднання кількісних показників та якісних сприятиме підвищенню конкурентоспроможності організації та дасть змогу досягти стійкого становища на цільовому ринку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемам формування та ефективного функціонування менеджменту приділено багато уваги у працях вітчизняних та зарубіжних учених. Серед найбільш відо-

мих вітчизняних учених, які зробили вагомий внесок у дослідження цієї тематики, є: В. Андрійчук, С. Васильчак, Л. Забуранна, Й. Завадський, В. Збарський, О. Звягінцева, В. Зіновчук, М. Пугачов, В. Рибінцев, П. Саблук, В. Ситник, І. Соловійов, В. Ткаченко, О. Ульяновченко, О. Шпикуляк, О. Шпичак, С. Юшин. Незважаючи на досить широку наукову розробку даної проблематики, наявність практичних рекомендацій та управлінських рішень, ряд питань розвитку системи менеджменту на вітчизняних сільськогосподарських підприємствах потребують додаткового дослідження та вирішення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження на основі узагальнення досліджень науковців запропонувати методичні підходи до управління розвитком сільськогосподарських підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

На практиці стійкий процес розвитку означає чергування життєвих циклів підприємства без останньої його стадії "занепаду чи банкрутства". Відомо, що життєвий цикл підприємства — це сукупність стадій розвитку підприємства за період його функціонування [1]. Усі системи, зокрема й сільськогосподарські підприємства, у своєму розвитку проходять кілька стадій: народження, розвиток, зрілість, старість. Цей цикл, запропонований І. Адізесом, від народження до старіння описується S-подібною кривою. Цікаво, що останній етап може існувати як для конкретного об'єкта, так і для системи об'єктів [2]. Отже, важливо визначити межі розвитку системи з метою вчасного

попередження кризи, яка може спричинити банкрутство підприємства.

Організація у своєму розвитку завжди постає перед кризовими ситуаціями, вихід з яких можливий за умов наявності сприятливого варіанта — якісно новий інтенсивний ріст або несприятливого — банкрутство. Зазначимо, що кризові точки часто називають біфуркаційними, переломними, або точками неповернення.

В аспекті управління сільськогосподарським підприємством ключовим моментом є визначення та подолання "точки неповернення". Зміни розмірів системи, як правило, зумовлюють зміни в характеристиках її форми та структури. Отже, спостерігається дія закону переходу кількості в якість. Тобто існують точки біфуркації, коли підприємство або виходить на новий рівень розвитку із новою стратегією або структурою, або втрачає стійкість у конкурентному середовищі. Очевидно, що дії менеджменту сільськогосподарських підприємств мають бути спрямовані на подолання загроз кризи та її найгіршого прояву — банкрутства, що потребує розробки системи показників визначення цих точок.

Вважаємо, що розвиток сільського господарства у нинішніх умовах можна віднести до четвертого технологічного укладу, який передбачає повну механізацію виробничих процесів. Як зазначають науковці, унаслідок своєї специфіки сільське господарство розвивалося за власною траєкторією упродовж усієї історії людства, поєднуючи різні технологічні уклади: інтенсивно-технократичний, природно-інноваційний та натуральний, кожний з яких був характерним для конкретної категорії господарств [3]. Такий поділ пояснюється різними масштабами відтворення, а також можливостями залучення капіталу та трудових ресурсів.

У контексті економічного тлумачення "умови розвитку" можна визначити як сукупність обставин, які формують силу впливу на економічну поведінку сільськогосподарських товаровиробників, що мають риси раціонального та ірраціонального характеру, а також можливість змінити стійкість та ефективність їх функціонування. Як наголошував Й. Шумпетер, доцільно розмежовувати такі економічні поняття, як "економічний ріст" та "економічний розвиток", які не є тотожними [4]. Під економічним ростом він розумів процес кількісного наповнення товарною масою економічного простору за рахунок мотиваційного, стимулювального впливу важелів економічного механізму, а також стримуючих заходів декомпенсації сукупності попиту і пропозиції. При цьому він визначав його основою розвитку, відмінність якого вбачав у якісній природі.

Фактично умови знаходять своє відображення у дії факторів, що мають властивості, які визначають природою висхідних сил. Їх поєднання та сумарний вплив зумовлює набір правил економічної поведінки господарюючих суб'єктів з метою або максимізації власного доходу та нарощення потенціалу, або скорочення затрат і зниження ризиків діяльності, що в кінцевому рахунку створює передумови для ефективного розвитку підприємства. Розглядаючи сучас-

ний стан і тенденції розвитку молочного скотарства, дослідник В. Радько виявив та систематизував фактор впливу на стійкість функціонування сільськогосподарських підприємств з виробництва молока, а також фактори середовища їхнього функціонування [5]. Однак, до надзвичайно швидко мінливих умов функціонування сільськогосподарських підприємств, додаються чинники, природа впливу яких має непередбачуваний характер. Отже, доцільно визначити фактори, що відносяться до зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування сільськогосподарських підприємств молочного скотарства з урахуванням сили та вектора їх впливу на досліджувану галузь.

Для адекватного оцінювання середовища функціонування підприємств досліджуваної нами галузі доцільно узагальнити методичні підходи, запропоновані як у межах загальної методології стратегічного управління, так і з урахуванням сільськогосподарського виробництва в цілому. Стратегічний аналіз зорієнтований на ідентифікацію перспектив розвитку бізнесу, тобто на розуміння зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на його функціонування. Відомо, що при проведенні стратегічного аналізу можна залучати достатньо велику кількість різних інструментів. Найбільш поширеним серед них є SWOT-аналіз як інструмент класичного стратегічного аналізу, що спирається на аналіз чотирьох областей: сильні та слабкі сторони, можливості та загрози [6]. Зазначимо, що SWOT-аналізу притаманні певні особливості. Цей інструмент стратегічного аналізу розглядає внутрішні сильні та слабкі сторони конкретного бізнесу, а потім аналізує можливості та загрози, що існують у зовнішньому середовищі ведення даного бізнесу. Після завершення SWOT-аналізу підприємство повинно вирішити, як перетворити слабкі сторони у сильні та загрози — в можливості. У цілому SWOT-аналіз досить успішно використовується фахівцями, зокрема з метою конкретизації структури бізнес-стратегії; водночас, стандартні форми SWOT-аналізу не дозволяють оцінити потенційну ефективність ідентифікованих та завершальних етапів використання цього інструменту рекомендованих менеджменту видів активності й, відповідно, сформувати рекомендації щодо розподілу ресурсів між обраними функціональними стратегіями.

Ще однією теорією, на якій може базуватися бізнес-стратегія — це "теорія стейкхолдерів" Р. Фрімена. [7]. Вона передбачає, що плануючи будь-яку діяльність, доцільно враховувати досягнення позитивних результатів з точки зору заінтересованих сторін, а не тільки власників або акціонерів. Ця теорія рекомендує певну послідовність дій менеджменту підприємства, а саме: визначення заінтересованих груп у розвитку даної організації; з'ясування рівня важливості кожної групи заінтересованих сторін; визначення ефективності реалізації очікувань кожної групи; коригування пріоритетів запланованої діяльності з урахуванням інтересів заінтересованих сторін [8]. Зазначимо, що теорія стейкхолдерів орієнтує менеджмент на проведення аналізу найбільш

впливових заінтересованих груп та очікувань кожної з них. Водночас використання цієї теорії дає змогу лише інвентаризувати інтереси зазначених груп, що можна розглядати тільки як один із підготовчих етапів розробки бізнес-стратегії.

З метою оцінки впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства та на зміст розробленої стратегії можливе використання PEST-аналізу, в межах проведення якого розглядаються політичні, економічні, соціально-культурні та технологічні аспекти, що аналізуються при розробці стратегії [9]. PEST-аналіз можна застосовувати при розробленні стратегії як інструменту для розуміння специфіки рушійних сил довгострокових змін. Доведено, що чотири складові цього інструменту дають змогу визначити, чому та як ці зміни впливають на досліджувану галузь, які довгострокові тенденції лежать в основі цих змін. Розглянуті складові включають в себе такі явища, як глобалізація, конвергенція споживчих уподобань, швидкі технологічні зміни та ін. PEST-аналіз дозволяє дослідити диференціацію конкурентів відповідно до цих аспектів.

Модель п'ять конкурентних сил (модель Портера) вважають інструментом аналізу, який передбачає оцінку важливості п'яти компонентів для визначення перспективної прибутковості галузі та формування конкурентної стратегії підприємства. Вона дозволяє класифікувати й аналізувати найбільш важливі сили, які впливають на інтенсивність конкуренції в галузі та рівень рентабельності діяльності підприємства у ній [10]. Ці сили визначають галузеву структуру й рівень конкуренції в конкретній галузі. Застосування цього інструменту доцільне при розробці стратегії розвитку підприємства, оскільки показує наскільки сильною є кожна із п'яти ключових сил у конкретній галузі, до яких відносять загрозу появи в галузі нових учасників ділової активності, ринкову силу постачальників і покупців, загрозу появи товарів-субститутів;

1. Загроза появи в галузі нових гравців пояснюється наступним. Якщо галузь прибуткова, існує обмежена кількість перепон для входу в неї, то рівень конкуренції в галузі може швидко в ній зростати, відповідно буде знижуватися рівень прибутковості діяльності в ній. Суб'єкти господарювання, які працюють в даній галузі, повинні орієнтуватися на створення високих бар'єрів входу з метою стримування нових учасників. Загроза появи нових учасників є дуже вірогідною, якщо для виходу на ринок потрібен невеликий обсяг капіталу та підприємства, які функціонують в галузі, не мають достатньо потенціалу для захисту своїх позицій. До важливих у даному плані аспектах можна віднести відсутність у працівників підприємств-суб'єктів галузі патентів, інноваційних технологій, невеликі затрати на переорієнтацію споживачів на інші бренди внаслідок низької лояльності клієнтів, ідентичність вироблених у галузі продуктів, можливість досягнення економії на масштабі. Істотною у цих процесах може бути слабкість або відсутність державного регулювання галузі.

2. Ринкова сила постачальників, яка проявляється, зокрема, при укрупненні й інтеграції компаній-пос-

тачальників, за наявності невеликих запасів сировинних матеріалів і високої вартості переходу на інші джерела сировини.

3. Ринкова сила покупців, які вимагають у товаровиробників нижчих цін або вищої якості продукції та сервісу. Нижча ціна означає зниження доходів товаровиробника, тоді як продукти вищої якості зазвичай підвищують його витрати; отже, обидва сценарії зумовлюють зниження їхнього прибутку. Покупці набувають сильної позиції у таких випадках: за більших обсягів закупівель та високої чутливості до ціни, за наявності у них можливості контролю різні точки доступу до кінцевого споживача, за невеликої кількості покупців, низьких затратах вибору іншого постачальника. Покупці також можуть загрожувати товаровиробникові зворотною інтеграцією або вибором іншого постачальника.

4. Ще одна сила — загроза заміни продукції, яка виробляється товаровиробниками, товарами-субститутами. Цей аспект дуже небезпечний, якщо покупці можуть знайти товари-замінники, зважаючи на привабливі ціни або вищу якість. Подібну роль можуть відігравати невеликі затрати на перехід покупців з одного продукту або послуги на інший.

5. Змагання з існуючими в галузі конкурентами розглядається як п'ята сила, що визначає рівень конкуренції, а також рівень прибутковості діяльності у цій галузі. За наявності великої кількості конкуруючих компаній в галузі підприємству потрібно агресивно конкурувати за частку на ринку, що зумовлює низький прибуток. Змагання серед конкурентів є інтенсивним, якщо в галузі діє багато конкурентів, вхідні бар'єри в неї високі, ріст галузі уповільнений або наявна стагнація/криза, продукти не можуть бути диференційованими, легко замінюються аналогами, конкуруючі компанії мають подібні характеристики та низьку лояльність споживачів. Модель п'яти конкурентних сил М. Портера можна успішно застосовувати з метою ідентифікації основних джерел ринкового тиску на діяльність підприємства, а результати цього аналізу враховувати при розробленні стратегії розвитку.

При визначенні стратегії розвитку будь-якого підприємства важливо вивчити ключові фактори досягнення успіху (КФУ) в галузі/на ринку. Поняття про КФУ було обґрунтовано у працях Джона Ф. Роккарта і Школи управління MIT Sloan в 1979 р.; та розглядалося як спосіб допомогти вищому менеджменту визначити свої потреби в інформації з метою підвищення ефективності управління їх організаціями [11]. Зазначимо, що Роккарт використовував поняття "критичні фактори успіху", представлене Д. Рональдом Даніелем в 1961 р., який вивчав проблему неадекватної управлінської інформації для постановки цілей, формування стратегій, прийняття рішень та оцінювання одержаних результатів. На його думку, організаційне планування має бути сконцентроване на "факторах успіху" та вважав, що у кожній галузі існує від трьох до шести факторів, важливих для досягнення успіху підприємством. [12]. Зазначимо, що КФУ у конкретній галузі можуть залишатися постійними упродовж тривалого часу хоча б у межах одного циклу стратегічного планування. На думку науковців, КФУ змінюються зі зміною стану се-

редовища ведення бізнесу, що зумовлює позицію підприємства на цільовому сегменті внаслідок виникнення нових проблем або можливостей [13]. У зв'язку із цим слушною є думка про те, що стратегічне управління зорієнтовано на формування довгострокових конкурентних переваг, при розробці яких менеджери повинні уявляти структуру КФУ в галузі на цільовому ринку [14]. Орієнтація підприємства на КФУ на цьому ринку дасть змогу йому зайняти вигідні конкурентні позиції, а інструментом формування конкурентних переваг буде стратегія, яка включає в себе складові функціональні стратегії. Вважаємо, що ідентифікація специфіки існуючих в галузі КФУ дозволяє підприємству диференціювати свої пропозиції порівняно з пропозиціями конкурентів.

Важливим етапом розгляду значимості КФУ є теорія Прахалада та Хамела [96], яка узгоджує спрямовані на реалізацію КФУ стратегії із використанням ключових компетенцій, а отже, дає змогу сформувавши підхід до створення ефективних стратегій. Аналіз зовнішнього середовища ведення бізнесу, безумовно, дозволить менеджменту підприємства поглибити розуміння структури галузі й особливостей конкурентної ситуації. Водночас цілі зовнішнього аналізу можуть бути зорієнтовані на виявлення специфічних для галузі КФУ, що дає можливість розробити дієві стратегії, зорієнтовані на побудову конкурентних переваг. Так, врахування конкурентних факторів впливає на спроможність функціонуючого суб'єкта господарювання у галузі досягати комерційного успіху [15]. Вивчення галузевої конкуренції та основних рушійних сил галузі має вирішальне значення для якісних результатів зовнішнього аналізу, оскільки ці підходи допомагають у визначенні КФУ аналітиками. Зазначимо, що ідентифікація та ранжування їх дає змогу у межах обраної стратегії розвитку сформувавши оптимальний склад функціональних стратегій. При цьому до потенційних переваг даного підходу можна віднести специфіку КФУ, аналіз яких дає можливість визначити групи учасників — "носіїв" найбільш значимих цих ключових факторів та ідентифікувати потенційний зміст функціональних стратегій, зорієнтованих на КФУ при розробленні стратегії.

Отже, використання підходів М. Портера, а також Р. Майлза і К. Сноу дозволяє обрати тип стратегії, яку підприємство буде реалізовувати на конкретному ринку. Слід зазначити, що ці підходи не дозволяють визначити профіль і зміст функціональних стратегій, які будуть складовими стратегії розвитку, і не допоможуть обґрунтувати підхід до розподілу ресурсів за виділеними напрямками. Використання інших підходів та інструментів сприяє виділенню потенційно найбільш важливих профілів функціональних стратегій, визначенню їх можливого змісту, але не дозволяє розробити обґрунтований підхід до розподілу ресурсів між функціональними стратегіями. Так, концепція "5 конкурентних сил М. Портера" не дає змоги визначити профіль і зміст функціональних стратегій, а також не сприяє раціональному розподілу ресурсів між функціональними стратегіями. Однак доцільність використання цієї концепції полягає, насамперед, в ідентифікації

найбільш важливих конкурентних сил у галузі, які має враховувати менеджмент при розробленні стратегії розвитку підприємства.

Використання концепції "Ідентифікація та ранжування КФУ" дозволяє вирішити багато питань, пов'язаних із вибором типу стратегії розвитку, а також сприяє визначенню потенційно важливих профілів функціональних стратегій та їх змісту. Зазначимо, що таку концепцію доцільно використовувати після здійснення вибору стратегії за М. Портером. Окрім того, ця концепція дозволяє розподілити пріоритети використання ресурсів між функціональними стратегіями, але не надає конкретного механізму для обґрунтування рішення цього питання. Вважаємо, що подальший розвиток концепції КФУ може забезпечити менеджменту підприємства можливість обґрунтованого розгляду використання ресурсів при опрацюванні стратегії розвитку.

Очевидно, що запровадження принципів і норм стратегічного управління у практичну діяльність господарюючих суб'єктів потребує опрацювання пропозицій щодо їх практичного використання та системи показників оцінки їх ефективності. Так, ефективність у достатньо широкому розумінні слід розглядати як синтез існуючого результату діяльності та тієї вигоди, яку він в собі не несе. За своєю сутністю ефективність суб'єкта господарювання передбачає порівняння чистого результату діяльності із загальними витратами ресурсів. Якщо розглядати ефективність діяльності підприємства, то вона передбачає проведення комплексної оцінки ефективності бізнесу й оцінкою його вартості.

Серед основних цілей господарювання є одержання прибутку, як одного із результатів діяльності підприємства. Прибуток — це стимулююча функція, одне із джерел поповнення фінансових ресурсів підприємства, які можуть бути спрямовані як на виробничий, так і екологічний та соціальний розвиток підприємства. Окрім того, прибуток підприємства розглядається як база поповнення бюджетів різних рівнів. Тому державі необхідно проводити економічну політику, сприятливу для ведення господарської діяльності та забезпечення високої ефективності, орієнтуючи підприємство на одержання максимального прибутку, що обкладається податком.

На рівні сільськогосподарського підприємства доцільно розглядати такі види ефективності: технологічну, інноваційну, соціально-економічну та екологічну. Так, технологічна ефективність характеризує ефективність технології та організації виробництва молока, яка може бути поділена на нормативну та фактичну. Ці показники можливо розподілити на три групи: нормативні; технічні і фізичні. Критерієм технологічної ефективності є ступінь впровадження досягнень науково-технічного прогресу при виробництві та переробці молока. Отже, ця ефективність характеризує використання ресурсів виробництва та надання послуг. Технологічна ефективність використовується також для оцінки процесу транспортування, переробки, зберігання виробленої продукції, як один із показників, що характеризують мінімальні втрати при транспортуванні та відходів в процесі зберігання.

Стратегічне управління, яке передбачає визначення місії підприємства, його цілей, функцій та завдань у довгостроковій перспективі, відіграє першочергову роль у розвитку сільськогосподарського підприємства, крім того від якості стратегічних рішень залежить ефективність і результативність бізнес-процесів. Основу стратегічного управління становлять стратегічні рішення – це набір управлінських рішень, орієнтованих на реалізацію стратегії підприємства та на його довгостроковий розвиток. Окрім того, стратегічні рішення є також основою для прийняття оперативних короткострокових рішень, при розробці яких є можливість врахувати фактори зовнішнього та внутрішнього середовища.

Стратегічними рішеннями щодо розвитку сільськогосподарських підприємств будуть рішення, пов'язані, наприклад, із розробкою та впровадженням інновацій у технологічні процеси виробництва і в цілому пов'язані з реструктуризацією виробничої програми, оптимізацією організаційної структури, запровадженням системи матеріально-технічного забезпечення на принципах логістики, диверсифікацією, придбанням, злиттям або укупненням підприємства.

Методологічну основу стратегічних управлінських рішень формують такі стилі та принципи управління: управління на основі контролю, насамперед фінансового, з метою стабільного функціонування підприємства у перспективі; управління на основі екстраполяції, оскільки рішення приймаються з урахуванням тієї ж динаміки, тенденцій розвитку, як і в звітному періоді, на підставі цільового управління та довгострокового планування. При цьому слід складати та аналізувати поточні бюджети, бюджети капіталовкладень та ін.; управління на основі розробки принципово нових стратегій передбачає прийняття нових стилів і принципів управління у разі появи нових орієнтирів, тенденцій розвитку підприємства, а також при розробці нових стратегічних позицій і стратегічних планів за періодами; управління на основі прийняття оперативних рішень базується на ранжуванні стратегічних цілей розвитку та використовується при виникненні непередбачених ситуацій і тенденцій розвитку.

Прийняття рішень за стратегічними питаннями можливе в такий спосіб: централізовано — "знизу доверху" — "у взаємодії. Джерелами стратегічних ідей при централізованому прийнятті рішень є вищий рівень управління (вищий менеджмент), оскільки саме цей рівень концентрує інформацію, а також центральні органи управління та керівники виробничих підрозділів. Виявлення стратегічних проблем та розробка стратегічних ідей здійснюється "зверху донизу", тобто вищим рівнем управління у взаємодії з організаційно-управлінським та плановим підрозділами, які займаються збором та аналізом інформації. Вищим керівництвом підприємства розробляється загальна стратегія, розподіляється відповідальність між виконавцями та координується проведення заходів з реалізації стратегічних завдань.

Прийняття стратегічних рішень децентралізовано означає, що стратегічний напрям у підрозділах розробляється керівниками підрозділів. Інформація накопичується у структурних підрозділах, які визначають свої цілі, стратегії, плани, але в межах та з урахуванням за-

гальної стратегії підприємства, що формується на вищому рівні.

Прийняття стратегічних рішень у взаємодії означає, що стратегія розробляється у ході взаємодії між вищим керівництвом, плановою службою та структурними підрозділами. Основні цілі та напрями визначаються вищим керівництвом, стратегія формується у результаті взаємодії по вертикалі. Структурні підрозділи, хоча й виконують розпорядження вищого керівництва, але самостійно визначають для себе стратегію та складають оперативні плани.

ВИСНОВКИ

У нинішніх умовах розвитку сільськогосподарських підприємств підхід до розробки стратегії набуває більшої відкритості, тобто передбачають доступність підпорядкованим структурам управління, які беруть участь в її реалізації. При здійсненні стратегічних змін у сільськогосподарському підприємстві, на нашу думку, може успішно використовуватися модель так званого поступового настання змін. Цей підхід передбачає на першому етапі формування команди — доцільно із менеджерів, які мають відповідні знання та досвід, переконані в необхідності змін на підприємстві. На другому етапі спрощуються завдання підприємства, тобто концентрація його ресурсів відбувається лише на важливих стратегічних напрямках. При цьому не розглядаються окремі види діяльності, які потребують значних інвестицій, але не є основними при реалізації стратегічних завдань. Третій етап полягає у створенні нових ключових переваг підприємства та пов'язаний із формуванням нових завдань його діяльності, які повинні вирішуватися поступово, оскільки є фактично експериментальними та зумовлюють високий ризик. На четвертому етапі необхідно зберегти й закріпити досягнуті підприємством переваги шляхом створення надійних важелів управління ними.

Вважаємо, що практичне використання сільськогосподарськими підприємствами інструментів і методів стратегічного управління дозволить забезпечити збільшення обсягів виробництва та частки високоякісної продукції, тобто досягти стратегічних цілей розвитку. Обґрунтовані підходи до визначення економічної ефективності молочного скотарства на рівні організації, що орієнтується на інноваційний тип розвитку, повинні спиратися на системний підхід, який враховує показники та фактори, що впливають на функціонування галузі та комплексну оцінку ефективності.

Література:

1. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент: підручник. К., 2003. 397 с.
2. Адизес, І. Управление жизненным циклом корпорации. СПб.: Питер, 2007. 384 с.
3. Стадник В. В. Іжевський П. Г. Технологічні детермінанти парадигмальних змін структури АПК: ретроспектива і перспектива для України. Агросвіт. 2018. № 1. С. 11—17.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития, предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. Москва: Прогресс, 1982. 455 с.

5. Радько В. І. Підвищення стійкості виробників продукції молочного скотарства: теорія, діагностика та функціональне забезпечення. Київ, 2018. 384 с.

6. Dyson R.G. Strategic development and SWOT analysis at the University of Warwick. *European Journal of Operational Research* 2004 152: 631—640 p.

7. Freeman, R. The politics of stakeholders theory: some future directions. *Business Ethics Quarterly*. 1984 4 (4), 409—422.

8. Roberts N. C, Paula J. The Stakeholder Audit Goes Public. *Organizational Dynamics* 1989. 17 (3), p. 63—79.

9. Johnson, G. Exploring corporate strategy — text and cases. Cambridge, Prentice Hall International. 1993.

10. Porter, M.E. The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review* January 2008.

11. Rockart, J. F. Chief Executives Define Their Own Data Needs. *Harvard Business Review* 1979. 81—92.

12. Daniel, D.R. Management information crisis. *Harvard Business Review*. 1961 39: pp. 111—116.

13. Bullen C. V. A Primer on Critical Success Factors / Christine V. Bullen, John F. Rockart — Center for Information Systems Research — Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology — 1981.

14. Грант, Р.М. Современный стратегический анализ. Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. СПб.: Питер. 2008. 555 с.

15. Prahalad C.K. Strategy as a field of study: why search for a new paradigm? *Strategic Management Journal*. 1994. Vol. 15, pp. 5—16.

References:

1. Blank, I.O. (2003), *Investytsijnyj menedzhment [Investment management]*, Kyiv, Ukraine.

2. Adyzes, Y. (2007), *Upravlenye zhyznennym tsykлом korporatsyy [Corporate Lifecycle Management]*, Pyter, St.Petersburg, Russia.

3. Stadnyk, V. and Izhevskiy, P. (2018), "Technological determinants of paradigmatic changes in the structure of the agroindustrial complex: retrospective and prospect for Ukraine", *Agrosvit*, vol. 1, pp. 11—17.

4. Shumpeter, J. (1982), *Teoriya ekonomycheskoho razvytyia, predprynimatel'skoj prybyly, kapytala, kredyta y tsykla kon'iunktury [Theory of economic development, entrepreneurial profit, capital, credit and business cycle]*, Prohress, Moscow, Russia.

5. Rad'ko, V.I. (2018), *Pidvyschennia stijkosti vyrobnykiv produktsii molochnoho skotarstva: teoriia, diahnozyka ta funktsional'ne zabezpechennia [Increasing the sustainability of producers of dairy products: theory, diagnostics and functional support]*, Kyiv, Ukraine.

6. Dyson, R.G. (2004), "Strategic development and SWOT analysis at the University of Warwick", *European Journal of Operational Research*, vol. 152, pp. 631—640.

7. Freeman, R. (1984), "The politics of stakeholders theory: some future directions", *Business Ethics Quarterly*, vol. 4 (4), pp. 409—422.

8. Roberts, N.C. and Paula J. (1989), "The Stakeholder Audit Goes Public", *Organizational Dynamics*, vol. 17 (3), pp. 63—79.

9. Johnson, G. (1993), *Exploring corporate strategy - text and cases*, Prentice Hall International, Cambridge, USA.

10. Porter, M.E. (2008), "The Five Competitive Forces That Shape Strategy", *Harvard Business Review*, vol. January.

11. Rockart, J.F. (1979), "Chief Executives Define Their Own Data Needs", *Harvard Business Review*, pp. 81—92.

12. Daniel, D.R. (1961), "Management information crisis", *Harvard Business Review*, vol. 39, pp. 111—116.

13. Bullen, C.V. and Rockart, J.F. (1981), *A Primer on Critical Success Factors*, Center for Information Systems Research - Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, USA.

14. Hrant, R.M. (2008), *Sovremennyj stratezhicheskyj analiz [Modern strategic analysis]*, Pyter, St.Petersburg, Russia.

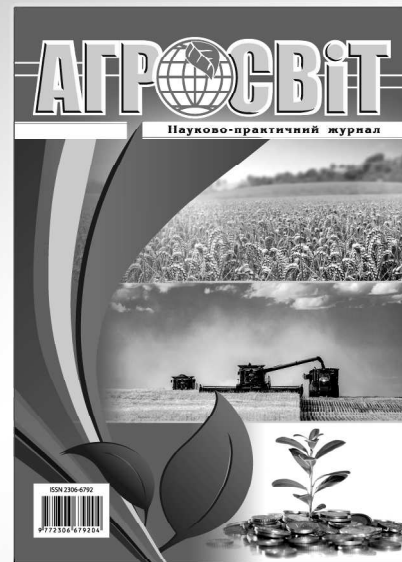
15. Prahalad, C.K. (1994), "Strategy as a field of study: why search for a new paradigm?", *Strategic Management Journal*, vol. 15, pp. 5—16.

Стаття надійшла до редакції 27.09.2022 р.

АГРОСВІТ

www.agrosvit.info

Передплатний індекс: 23847



Виходить 24 рази на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

О. М. Костюк,
аспірант, Білоцерківський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4924-5140>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.108

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. Kostyuk,
Postgraduate student, BilaTserkvaNationalAgrarianUniversity

ORGANIZATIONAL APPROACHES TO THE FORMATION OF RISK MANAGEMENT
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Встановлено, що специфічними причинами появи ризику у діяльності сільськогосподарських підприємств є насамперед особливості аграрного виробництва. По-перше, це природно-кліматичні ризики. Причинами цих ризиків є погодні умови, значна протяжність сільськогосподарського виробництва у просторі, а також залежність виробництва від біологічних особливостей ресурсів, що використовуються. Очевидно, погіршення погодних умов призводить до зниження урожайності сільськогосподарських культур, що в свою чергу відображається на зниженні обсягів виробництва, збільшенні витрат виробництва та втраті сільгосппідприємствами частини прибутку.

Доведено, що основним чинником, який не пов'язаний із сільським господарством, але впливає на виведення земель із сільськогосподарського обороту, є техногенне забруднення агро-екоосистем, ландшафтів та продуктів харчування. Основними забруднювачами є радіонукліди, токсичні елементи (особливо важкі метали) і хімічні токсини (діоксини, залишки пестицидів та ін.). Агроєкосфера є найменш захищеною від негативних проявів техногенезу, і, відповідно, найбільш вразлива при техногенних аваріях та катастрофах. Наприклад, вибух реактора на Чорнобильській АЕС призвів до забруднення значних масивів земель сільськогосподарського призначення, порушивши не лише агровиробництво, але й уклад сільського населення, що зумовило серйозні екологічні, радіологічні, медико-біологічні та соціальні економічні наслідки, та продовжує негативно впливати на всі сфери життєдіяльності сільськогосподарських підприємств. Особливим типом техногенезу є гідроенергетичний, який комплексно впливає на навколишнє середовища та агроєкосферу, на зміну ландшафтів.

Більшість ризиків мають об'єктивний характер, а, отже, підприємці можуть управляти цими ризиками з метою нейтралізації та мінімізації їх негативного впливу. Вважаємо, що класифікація ризиків значною мірою забезпечує ефективність управління ними, оскільки їх поділ на окремі групи за встановленими критеріями призначений для досягнення визначених цілей підприємницької структури.

Отже, специфіка ризик-менеджменту в сільськогосподарських підприємствах зумовлена внутрішніми та зовнішніми факторами. Зовнішні економічні умови господарювання формують основу для визначення пріоритетів у процесі управління ризиками.

It was established that the peculiarities of agricultural production are specific reasons for the appearance of risk in the activity of agricultural enterprises.

First, these are natural and climatic risks. The reasons for these risks are weather conditions, the significant extent of agricultural production in space, as well as the dependence of production on the biological characteristics of the resources used.

Obviously, the deterioration of weather conditions leads to a decrease in the yield of agricultural crops. This, in turn, is reflected in a decrease in production volumes, an increase in production costs, and the loss of part of the profit by agricultural enterprises.

It has been proven that the main factor that is not related to agriculture, but affects the removal of land from agricultural turnover, is technogenic pollution of agroecosystems, landscapes and food products.

The main pollutants are radionuclides, toxic elements (especially heavy metals) and chemical toxins (dioxins, pesticide residues, etc.). The agroecosphere is the least protected from the negative manifestations of anthropization, and, accordingly, the most vulnerable in the event of technogenic accidents and disasters.

For example, the explosion of the reactor at the Chornobyl NPP led to the contamination of large areas of agricultural land. It disrupted not only agricultural production, but also the way of life of the rural population. This fact led to serious ecological, radiological, medical-biological and social economic consequences, and now continues to have a negative impact on all spheres of agricultural enterprises. A special type of anthropization is hydropower, which has a complex effect on the environment, agroecosphere and landscape change.

Most risks are objective in nature, and therefore entrepreneurs can manage these risks in order to neutralize and minimize their negative impact. We believe that the classification of risks largely provides the effectiveness of their management, since their division into separate groups according to the established criteria is intended to achieve the defined goals of the business structure.

Therefore, the specificity of risk management in agricultural enterprises is determined by internal and external factors. External economic conditions of business form the basis for determining priorities in the process of risk management.

Ключові слова: ризик, сільськогосподарське підприємство, ризик-менеджмент, зовнішнє середовище, нейтралізація.

Key words: risk, agricultural enterprise, risk management, external environment, neutralization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Специфічними причинами появи ризику у діяльності сільськогосподарських підприємств є насамперед особливостями аграрного виробництва. По-перше, це природно-кліматичні ризики. Причинами цих ризиків є погодні умови, значна протяжність сільськогосподарського виробництва у просторі, а також залежність виробництва від біологічних особливостей ресурсів, що використовуються. Очевидно, погіршення погодних умов призводить до зниження урожайності сільськогосподарських культур, що в свою чергу відображається на зниженні обсягів виробництва, збільшенні витрат виробництва та втраті сільгоспдприємствами частини прибутку.

Механізмів впливу зміни клімату і, зокрема, підвищення інтенсивності та частоти появи небезпечних явищ погоди (ливні, сильні вітри, град, лавини і т.д. на сільськогосподарське виробництво дуже багато. Адаптація сільськогосподарського виробництва до потепління, або зниження ризиків, пов'язаних із ним, вимагає знань цих механізмів. Зміна клімату (екстремальні події, такі як урагани, цунамі, посуха) нині зумовлюють ризик, який характеризується мінливістю урожайності сільськогосподарських культур. Окрім цього науковці наголошують

на тому, що виробництво генетично модифікованих організмів та інших забруднюючих речовин (не нормованих гербіцидів, пестицидів) становить значний ризик у сільгоспвиробництві, що зростає на глобальному рівні.

Водночас, сільгосптоваровиробникам тваринницької продукції зміна кліматичних умов також зумовлює посилення виробничих ризиків. Так, холодна, волога погода навесні та суха погода протягом літа може призвести до катастрофічних втрат у деяких видах виробництва. Є випадки, коли висока частота захворювань тварин змушує виробників ліквідувати все стадо.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розгляду в наукових дослідженнях проблемних питань управління ризиками основної діяльності аграрних підприємств присвячені наукові праці Березівського П.С., Борисової В.А., Варанлія З.С., Чирви О.Г., Шпикуляка О.Г., Шолойко А.С., Шинкаренко Р., Шабатури Т.С. та багатьох інших. Втім, не дивлячись на багатогранність розглянутих вказаними авторами питань ризик-менеджменту та імплементації його інструментарію аграрними підприємствами, значна кількість з них залишаються недостатньо вирішеними теоретично та методично.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо реалізації в практичну площину організаційних підходів до формування ризик-менеджменту сільськогосподарських підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зазначимо, що потепління клімату та інші зміни погодні-кліматичних умов, які проявили себе в останні десять років, заставили по-новому розглядати перспективи розвитку сільського господарства та шукати нові способи та моделі його розвитку, які б враховували взаємозв'язок між виробничими процесами та навколишнім середовищем. Очевидно, що вирішення цієї складної проблеми вимагає пошуку та реалізації нових та ефективних способів.

Вплив зміни клімату на навколишнє середовище та сільське господарство пов'язано із зрушеннями кліматичних екстремумів. Розглянемо більш детально вплив зміни клімату на вітчизняне сільське господарство, вивчення якого доцільно провести із урахуванням їх впливу на світове. Як відомо у всіх регіонах світу спостерігаються зміни достатньо швидкими темпами режиму атмосферних опадів та температурного режиму ґрунту та повітря. Іншим механізмом впливу потепління клімату на досліджувану галузь є те, що у багатьох регіонах світу починається помітне скорочення сільськогосподарських угідь, яке є наслідком настання пустелі. Очевидно, що ці процеси вплинуть на функціонування глобального сільського господарства.

Окрім цього можна перелічити наступні напрями впливу потепління клімату на досліджувану галузь: зміна продуктивності сільськогосподарських культур внаслідок зміни агрокліматичних ресурсів території; просунення у північному напрямі глобального потепління (зміна середньорічних ізотерм); збільшення швидкості фотосинтезу (накопичення біомаси) унаслідок збільшення концентрації CO₂ в атмосфері; зміна під впливом глобального потепління та ультрафіолетової радіації інтенсивності та зон поширення хвороб, шкідників сільськогосподарських культур та тварин [1].

Так, перший напрям впливу або зміна продуктивності сільськогосподарських культур, є наслідком зміни агрокліматичних ресурсів практично у всіх регіонах світу у результаті потепління клімату. Другий напрям (просунення у північному напрямі глобального потепління) зумовлено підвищенням температури повітря та ґрунту, причому, як зазначають експерти буде мати місце, на більш високих широтах швидкість її підвищення буде вищою. До прикладу, у окремих частинах північної півкулі вегетаційний період подовжився більше, ніж на 10 днів порівняно із початком 60-х років минулого століття, що пов'язано із підвищенням температури у зимові та весняні сезони, а у гірських районах спостерігається ріст рослин на великих висотах. Щодо трансформації зон поширення та інтенсивності хвороб та шкідників сільськогосподарських культур та тварин можна зазначити, що у більшій степені вона буде проявлятися на більш високих широтах.

Слід зазначити, що внаслідок потепління клімату відбувається збільшення частоти появи несприятливих для сільського господарства погодних явищ, підвищен-

ня руйнівної сили та тривалості цих явищ. Тому значним очікується вплив на сільське господарство таких погодних явищ, як засухи (атмосферні, ґрунтові та комплексні), наводнення, град, суховії, висока температура повітря та ґрунту, тощо. При цьому вплив цих явищ буде посилюватися протягом часу.

Продуктивність сільськогосподарських культур залежить й від інших факторів. Надзвичайно складним чином вона залежить, наприклад, від властивостей ґнута, агрометеорологічних умов, технологій і технічних засобів їх виробництва та інших факторів [2]. З метою узагальнення напрямів впливу клімату на урожайність сільськогосподарських культур, зупинимося на розгляді окремих із них. Так, розглянемо коротко вплив змін клімату на родючість ґрунту, яка представляє собою складну систему, що складається із трьох елементів: мінеральних, органічних та органо-мінеральних речовин. Під впливом процесів у цій системі відбувається формування структури та складу ґрунту, які визначають його родючість. Надзвичайно висока роль органічних речовин у формуванні властивостей ґрунту, які утворюються із відмерлих решток рослин, мікроорганізмів та продуктів їх життєдіяльності. Така роль цих речовин зумовлена їх здатністю взаємодіяти із мінеральною частиною ґрунту. Процесу їх взаємодії сприяє висока біологічна активність, яка забезпечує надходження органічних речовин, які здатні вступати у хімічну реакцію із іншими речовинами, що призводить до утворення органо-мінеральних сполук, які мають важливе значення для формування профілю усіх типів ґрунту. Окрім того, під впливом процесів у гумусовому шарі ґрунту відбувається накопичення елементів, які споживають рослини, ґрунт набуває водопроникну структуру та інші необхідні властивості для рослини.

Отже, живі організми є обов'язковими компонентами ґрунту, вони сприяють переміщенню речовин у ґрунті, перемішуванню у них органічних та мінеральних речовин, створюючи сприятливі режими для харчування рослин, усуваючи несприятливі екологічні умови у ґрунті. Не зупиняючись на інших процесах, що впливають на формування родючості ґрунту, зазначимо, що усі перелічені процеси характеризуються термічним та водним режимом у ґрунті. За результатами численних досліджень, зміна клімату у першу чергу, впливає на термічний режим атмосфери та ґрунту, а потім на режим атмосферних опадів. При цьому, якщо тенденції зміни термічного режиму атмосфери та ґрунту в основному однакові за винятком окремих регіонів, під впливом якого формується водний режим у ґрунті, міняється дуже складно, його зміни можуть бути різними для територій, які розміщені близько.

Як відомо, науковці розглядають при аналізі наслідків зміни клімату для сільського господарства за двома напрямками: повільних змін агрокліматичних ресурсів території та впливу випадкових відхилень агрометеорологічних факторів від середніх величин [3]. У зв'язку із цим існує необхідність у розробці стратегічної програми адаптації вітчизняного сільського господарства змін клімату та зниженні ризиків, пов'язаних зі зміною кліматичних екстремумів.

Територіальна протяжність більшості сільськогосподарських підприємств призводить до зниження контролю та координації діяльності окремих підрозділів, не додержання термінів виконання агротехнологічних операцій. Процес виробництва у сільському господарстві

пов'язаних із використанням живих організмів. Недодержання термінів та тривалості виконання робіт (дуже ранні посіви, подовження збирання урожаю) можуть призвести до втрати частини продукції та зниженню прибутку. Окрім того, тривалість виробничого процесу призводить до того, що товаровиробники не можуть оперативнo реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, унаслідок якого частина продукції може бути у надлишку, або дефіциті.

Не можна не розглянути такий специфічний ризик сільськогосподарського виробництва як ризик пов'язаний із станом родючості ґрунту. Головною задачею сільськогосподарських підприємств є збереження та підвищення родючості ґрунту, а також у створенні умов для найбільш повного використання землі під посіви сільськогосподарських культур, підвищення їх урожайності. Родючість ґрунту визначає загальну продуктивність біоценозу та урожайності сільськогосподарських культур [4]. Природна родючість залежить від потужності гумусового шару, вмісту гумусу, поживних елементів, гранулометричного, мінералогічного та хімічного складу ґрунту, інтенсивності мікробіологічних процесів. Основні засоби підвищення родючості ґрунту — це насамперед оптимальний обробіток, використання науково обґрунтованої систем добрив, раціональний підбір культур та сортів, обґрунтована сівозмiна посівів.

Наступним ризиком є ризик виведення із обороту сільськогосподарських земель, що відповідно зумовлює скорочення виробництва та споживання сільськогосподарської продукції. Виведення із обороту сільськогосподарських земель зумовлений рядом факторів, не обов'язково пов'язаних із тією чи іншою діяльністю сільськогосподарських товаровиробників.

Основним чинником, які не пов'язані із сільським господарством, але впливає на виведення земель із сільськогосподарського обороту, є техногенне забруднення агроєкосистем, ландшафтів та продуктів харчування. Основними забруднювачами є радіонукліди, токсичні елементи (особливо важкі метали) і хімічні токсини (діоксини, залишки пестицидів та ін.). Агроєкосфера є найменш захищеною від негативних проявів техногенезу, і, відповідно, найбільш вразлива при техногенних аваріях та катастрофах. Наприклад, вибух реактора на Чорнобильській АЕС призвів до забруднення значних масивів земель сільськогосподарського призначення, порушивши не лише агровиробництво, але й уклад сільського населення, що зумовило серйозні екологічні, радіологічні, медико-біологічні та соціальні економічні наслідки, та продовжує негативно впливати на всі сфери життєдіяльності сільськогосподарських підприємств. Особливим типом техногенезу є гідроенергетичний, який комплексно впливає на навколишнє середовище та агроєкосферу, на зміну ландшафтів.

Як зазначають зарубіжні науковці для сільськогосподарських товаровиробників джерелом ризику є інноваційні технології та технічні ресурси. Очевидно, що за умови використання новітніх продуктів у виробничій діяльності ризик зменшується за умови досягнення до очікуваних показників витрат та цільового прибутку, які необхідно доцільно розраховувати перед впровадженням нової технології. Однак неприйняття нової технології може означати, що товаровиробник втратить додатковий прибуток і стане неконкурентоспроможним.

Нові сорти або гібриди сільськогосподарських культур можуть мати високий потенціал прибутку. Однак, якщо умови виробництва суттєво відрізняються від тих, у яких вони проходять випробування (посуха, хвороби, шкідники), вони можуть бути ненадійними та ризикованими.

Водночас, для вітчизняних сільгосптоваровиробників джерелом ризику є незбалансованість матеріально-технічних ресурсів, що використовуються, зокрема, насіннєвого матеріалу, добрив, хімічних засобів захисту рослин, що робить величину урожайності у більшій мірі залежати від погодних умов. До втрат продукції також призводить нестача та фізичне і моральне старіння техніки [5].

Висока вартість та відсутність фінансових можливостей не дозволяє господарствам модернізувати машинотракторний парк та знизити вплив цього виду ризику. Окрім цього, джерелом ризику є диспаритет цін сільськогосподарську продукцію та ресурси, що використовуються, який в останні два роки також має місце унаслідок складної макроекономічної ситуації в Україні.

Помітне місце серед ризиків, посідають ризики, які пов'язані із особливостями реалізації сільськогосподарської продукції. До джерел таких ризиків можна віднести посилення конкуренції між товаровиробниками, збільшення витрат на транспортування, доробку (сушіння, сортування) продукції, зберігання, несприятливі зміни співвідношення попиту та пропозиції на ринку. У більшості випадків закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюються підприємствами переробної сфери, для яких вигідно їх утримувати на невисокому рівні. З метою покриття витрат виробництва та внаслідок посилення конкуренції сільгоспідприємства змушені погоджуватися на такі умови. Як відомо, в останні високоурожайні роки, наприклад, для зернових, унаслідок посилення конкуренції на внутрішньому ринку створили труднощі при збіті для малих товаровиробників. Підприємства намагаються відкласти продаж продукції до весни, коли ціни на зерно підвищуються. Однак вони несуть при цьому високі витрати на зберігання зерна, які встановлюються елеваторами. Тобто ризик від падіння ціни на зерно загострюється у зв'язку із наявністю ризику підвищених витрат на зберігання.

Отже, варіація цін є джерелом невизначеності для сільськогосподарських виробників. Ціни на сільськогосподарську продукцію залежить від цін світового ринку, тим більше у нинішніх умовах має місце висока сприйнятливості для вітчизняних операторів здійснювати експортні операції унаслідок девальвації національної валюти. Окрім того, ціни на сільгосппродукцію перебувають під впливом інструментів економічного державного регулювання. Споживчий попит також впливає на ціну і є наслідком звичок, доходів споживачів та існуючої структури їх розподілу, експортної політики, досягнутого рівня життя та цін, тощо. Деякі зміни цін пов'язані з сезонними або циклічними тенденціями, які можна прогнозувати, але навіть ці тенденції характеризуються високою нестабільністю. Водночас, нині у країнах вводяться певні стандарти якості або кількісні обмеження на виробництво окремих видів сільгосппродукції, яких складно досягнути товаровиробникам і, таким чином, формується ринковий ризик. Слід зазначити, що ціни на сировину мають меншу схильність до змін, але все ще входять у зону невизначеності. Саме тому товаро-

виробники тваринницької продукції перебувають у зоні невизначеності через зміни ціни на сировину.

Очевидно, що виробничий процес у сільському господарстві характеризується тривалістю із ярко вираженою сезонністю. Сезонність, виробництва продукції призводить до нерівномірного надходження доходів, що пов'язано із спеціалізацією господарств. Однак, сільське господарство внаслідок об'єктивної причини виникнення окремих ризиків має більше ринкових можливостей щодо адаптації до цих умов. Це пов'язано із дією економічних законів — продовольство характеризується низькою еластичністю попиту, оскільки виробництво є товаром першою необхідністю. Саме тому, виробництво цих товарів не схильне до суттєвих змін, незважаючи на падіння доходів населення або ж збільшення споживчих цін.

Окрім цього залежно від співвідношення цін відбуваються структурні зміни у споживанні продовольчих товарів шляхом заміщення одних видів продуктів на інші. Це дозволяє зберегти рівновагу на ринку продовольчих товарів, що позитивно впливає на діяльності сільськогосподарських підприємств, знижуючи ризики.

Причиною ризику є також економічна політика держави щодо сільськогосподарського виробництва. До цієї групи відносять інструменти державного регулювання сільського господарства, їх дієвість у формуванні економічної привабливості агробізнесу для товаровиробників та доступності сільськогосподарської продукції для потенційних споживачів. На державну аграрну політику впливає безліч чинників, аналізу яких присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Однак, наукові дослідження не вивчають фактор ризику [6]. При цьому нездатність та неготовність нових господарських структур у сільському господарстві до прийняття рішень в умовах ризику призвело до зниженню ефективності їх функціонування.

Вважаємо, що по мірі становлення різних форм господарювання та розвитку підприємництва в аграрній сфері урахування та аналіз ризику має першочергове значення. Ефективне управління підприємством передбачає, що його менеджмент повинен мати чітку уяву про фактори ризику, спроможний визначити їх причини, а також розробити заходи щодо зниження негативних наслідків. Очевидно, що проведення такої роботи пов'язано із значними труднощами, вимагає глибокого знання не лише підприємства, але й галузі в цілому.

Помітне місце у системі ризиків сільськогосподарських підприємств посідає фінансовий ризик, який виникає при залученні інвестицій та кредитних коштів для фінансування виробництва. Цей ризик зумовлений можливістю зміни процентних ставок, бажанням кредиторів продовжувати кредитування, непередбачуваними змінами ринкової вартості кредитів, а також діловими можливостями сільгоспідприємства генерувати грошові потоки, необхідні для зменшення боргу.

У діяльності сільськогосподарських підприємств виникають також виробничі, маркетингові, логістичні, інноваційні ризики та фінансові, які є взаємопов'язаними. Це пояснюється тим, що можливість погасити борг, забезпечити придбання інноваційних технологій, повною мірою використати інструменти маркетингу та логістичні потужності залежить від рівня виробництва та ціни, яку това-

ровиробник отримає. Фінансування виробництва та зберігання товарів залежить від можливості запозичення необхідного капіталу. Тому всі перелічені вище типи ризику повинні розглядатися в сукупності, а також враховуватися при розробленні план заходів щодо управління ризиками сільськогосподарського підприємства.

Як зазначають науковці, ризик також виникає у разі недодержання вимог товаровиробниками пропозиції якісної та безпечної продукції [7]. Нині зростає рівень обізнаності споживачів про безпеку харчових продуктів, що впливає на вибір способу виробництва. Водночас, перетворення звичайного в органічне виробництво вимагає виконання певних правил, які визначаються нормативно-правовими вимогами про органічне виробництво. Сільськогосподарське підприємство повинно бути проінформованим про доцільність відмови від використання пестицидів, антибіотиків, а також додержання діючих правил щодо розміщення тваринницьких комплексів, а також екологічних вимог щодо переробних потужностей, переробки відходів галузі та побічної продукції. Очевидно, що недотримання правил може призвести до високих штрафних санкцій та судових позовів, що збільшує витрати бізнесу. Слід зазначити, що сільськогосподарські товаровиробники також повинні можуть бути предметом судових дій або запрошені до відповідальності за нещасні випадки, спричинені механізмами або худобою, або для порушення законодавства у сфері охорони здоров'я, безпеки або лікування задіяних працівників. Менеджери повинні бути поінформованими про діючі правила та правила.

Зазначимо, що найбільш широкий перелік видів ризиків для сільськогосподарського підприємства виділено російським науковцем Є. Крилатих, який виділив наступні: виробничі, підприємницькі, банківські, кредитні, інвестиційні, інноваційні, цінні, страхові, економічні, інформаційні, погодні. Серед основних джерел ризиків автором виділено небажані зміни якості та кількості факторів виробництва, несприятливі умови реалізації продукції, зміни у фінансовій сфері, кредитно-грошовій політиці та зміни економічної політики у використанні інструментів державного регулювання сільського господарства тон омічної а специфіку оподаткування і регулювання зовнішньоекономічної діяльності у галузі. До специфічних ризиків у сільському господарстві віднесено: погодні ризики; біологічна природа ресурсів, що використовуються у виробництві та продукції, яка є результатом виробництва; територіальна протяжність (розосередженість) виробництва, що ускладнює технологічний контроль; перевиробництво продукції. Окрім цього виділяється у якості ризику сільського господарства такі фактори як низький рівень інформатизації, слабкий менеджмент при високих бар'єрах входження на ринок.

Вітчизняні науковці також наголошують на найбільш небезпечних ризиках в аграрному секторі економіки, а також безпосередньо на рівні сільськогосподарського підприємства, зокрема: відсутність довгострокової цільової програми розвитку досліджуваного сектору, а також ігнорування цільових параметрів у розроблених довгострокових програмах розвитку окремих галузей; відставання ринкової інфраст-

руктури, логістики, маркетингу та ін.; низька дієвість аграрної політики та держпідтримки малих форм господарювання на селі; монополізації окремих сегментів агропродовольчого ринку унаслідок посилення присутності транснаціональних компаній; зниження рівня життя та здоров'я сільського населення, деградація сільських територій [8].

ВИСНОВКИ

На нашу думку, одним із проявів ризику досліджуваного сектору економіки є низька купівельна спроможність населення країни, що зумовлює прояв збалансованості агропродовольчого ринку, і, як наслідок, підвищення ринкових ризиків. Серед основних форм прояву нерівноважного стану можуть бути: нерозвиненість інфраструктури: відсутність достовірної інформації про ринкову кон'юнктуру, низька пропускна здатність транспортних комунікацій, терміналів, об'єктів розподільчої логістики; рівні пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції є нестійкими унаслідок коливань урожайності, ускладненої доставки, високих трансакційних витрат; попиту обмежується низькими доходами у переважній частині населення, високою вартістю кредитних ресурсів та ін.; механізми конкуренції не спрацьовують унаслідок посилення монополізації та навіть криміналізації певних сегментів ринку, численності посередників у агроланцюгах поставок.

Водночас серед специфічних ризиків сільськогосподарських підприємств слід виділити нестабільність та низький рівень доходів, який впливає на працезайність сільського населення, призводить до реального та криптого безробіття, негативно впливає на доходи і зайнятість у суміжних галузях, а також уповільнює оборот засобів сільгоспідприємства.

Щодо тривалості виробничого циклу у сільськогосподарському виробництві, то цей фактор призводить до неадекватних цінових очікувань у разі необгрунтованої оцінки ринкової кон'юнктури, та недоодержання доходу. У свою чергу вищезазначений ризик зумовлює прояв ризику зниження платоспроможності підприємств під впливом якого відбувається зниження споживчого попиту на засоби та предмети виробництва, що зумовить прояв диспропорцій у торговельному балансі та росту непрацюючих активів.

Більшість із перелічених ризиків мають об'єктивний характер, а, отже, підприємці можуть управляти цими ризиками з метою нейтралізації та мінімізації їх негативного впливу. Вважаємо, що класифікація ризиків забезпечую значною мірою ефективність управління ними, оскільки їх поділ на окремі групи за встановленими критеріям для того щоб досягнути визначених цілей підприємницької структури.

Отже, специфіка ризик-менеджменту в сільськогосподарських підприємствах зумовлена факторами середовища та внутрішньо-організаційними. Зовнішні економічні умови господарювання формують основу для визначення пріоритетів у процесі управління ризиками.

Література:

1. Тягнирядно О. М. Сучасні тенденції ризик-менеджменту виробників сільськогосподарської продукції.

Український журнал прикладної економіки. 2020. Т. 5, № 3. С. 162—167.

2. Мельничук О. О. Методичні підходи до оцінки фінансових ризиків аграрного сектору. Економіка АПК. 2021. № 9. С. 102—112.

3. Галанець В. В., Колодій А. В. Роль держави в управлінні ризиками в аграрній сфері економіки України. Економічний вісник Дніпровської політехніки. 2021. № 2. С. 68—76.

4. Бурляй А., Бурляй О., Ревуцька А. Організаційно-економічні ризики екологізації сільського господарства. Agricultural and resource economics: international scientific e-journal. 2021. Vol. 7, № 1. С. 96—114.

5. Нечипоренко О. М. Управління ризиками глобальних змін клімату в агропромисловому комплексі України. Економіка АПК. 2020. № 4. С. 6—16.

6. Васильківський Д. М. Процес аналізу та оцінки ризиків підприємств зернопродуктового підкомплексу. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2018. № 2. С. 37—46.

7. Лагодієнко Н. В. Зростання відкритості національної економіки — можливості та ризики для національного аграрного виробництва. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2019. № 3. С. 85—95.

8. Таран О. М., Кудряшова С. В. Формування системи ризикозахисності галузі сільського господарства. Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. 2019. № 4 (1). С. 348—359.

References:

1. Tiahnyriadno, O.M. (2020), "Modern trends in risk management of producers of agricultural products", *Ukrains'kyj zhurnal prykladnoi ekonomiky*, vol. 5, no. 3, pp. 162—167.

2. Mel'nychuk, O.O. (2021), "Methodical approaches to the assessment of financial risks in the agricultural sector", *Ekonomika APK*, vol. 9, pp. 102—112.

3. Halanets', V.V. and Kolodij, A.V. (2021), "The role of the state in risk management in the agricultural sector of Ukraine's economy", *Ekonomichnyj visnyk Dniprovskoi politekhniki*, vol. 2, pp. 68—76.

4. Burliaj, A. Burliaj, O. and Revuts'ka, A. (2021), "Organizational and economic risks of greening agriculture", *Agricultural and resource economics: international scientific e-journal*, vol. 7, no. 1, pp. 96—114.

5. Nechyporenko, O.M. (2020), "Management of global climate change risks in the agro-industrial complex of Ukraine", *Ekonomika APK*, vol. 4, pp. 6—16.

6. Vasyl'kivs'kyj, D.M. (2018), "The process of analysis and assessment of risks of grain product enterprises under the complex", *Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 2, pp. 37—46.

7. Lahodiienko, N.V. (2019), "Increasing openness of the national economy - opportunities and risks for national agricultural production", *Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 3, pp. 85—95.

8. Taran, O.M. and Kudriashova, S.V. (2019), "Formation of the risk protection system of the agricultural sector", *Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, vol. 4 (1), pp. 348—359.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2022 р.

Li Wei,

Postgraduate student, Sumy National Agrarian University

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9855-229X>

Li Zongxi,

Postgraduate student, Sumy National Agrarian University

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9153-909X>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.114

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL AND PRACTICAL FEATURES OF THE STUDY OF THE RELATION BETWEEN THE UNIVERSITY HIGHLY PRODUCTIVE LABOR SYSTEM AND THE COMPETENCE OF THE TEACHER

Лі Вей,

аспірант, Сумський національний аграрний університет

Лі Цзунсі,

аспірант, Сумський національний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ УНІВЕРСИТЕТСЬКОЮ ВИСОКОПРОДУКТИВНОЮ СИСТЕМОЮ ПРАЦІ ТА КОМПЕТЕНТНІСТЮ ВИКЛАДАЧІВ

The scientific work is devoted to the analysis of organizational, methodological and practical features of the study of the relationship between the university highly productive labor system and the competence of teachers. The relevance of the article is due to the fact that a significant number of teachers are involved in the educational process at universities and colleges in China. Accordingly, to ensure an effective human resources management system, it is necessary to clearly substantiate the prevailing influence of factors on improving the competence and efficiency of teachers' work. It is proved that the increase in labor efficiency corresponds to the organizational measures of human resource management, abilities and motivation. In addition, the relationship between these three variables affects the organizational component of the management process. It is substantiated that in the process of management there is a close relationship between the process of managing labor resources and the competence, motivation and achievements of teachers. Based on the results of a survey based on data from 28 universities in China, a sample of data was made, which became the basis for statistical analysis, the results of which showed a high level of correlation of such factors as a highly productive work system, competencies and motivation of teachers. In addition to statistical methods of analysis, for the objectivity of substantiating the conclusions, the provisions of Maslow's hierarchy of needs theory were taken into account. Also, in the scientific work were investigated the competence of teachers from four positions, namely: competence in the scientific field, basic competence, pedagogical competence and competence in the field of social services. It has been established that, thanks to their own efforts, scientific and pedagogical workers always strive to improve the quality of teaching, the educational process and the level of their own scientific potential. In the context of the issues under study, evidence was obtained that the leadership of universities and colleges in China creates appropriate conditions for teachers for development (equal working conditions, financial incentives for professional development, promotion of scientific potential).

Наукова праця присвячена аналізу організаційно-методичних та практичних особливостей дослідження зв'язку між університетською високопродуктивною системою праці та компетентністю викладачів. Актуальність статті обумовлена тим, що в університетах та коледжах Китаю

до освітнього процесу залучено значну кількість викладачів. Відповідно, для забезпечення дієвої системи управління трудовими ресурсами, необхідне чітке обґрунтування переважаючого впливу факторів на підвищення компетентності та ефективності праці викладачів. Доведено, що підвищення ефективності праці кореспондується з організаційними заходами управління людськими ресурсами, здібностями та мотивацією. Крім того, взаємозв'язок між зазначеними трьома змінними здійснює вплив на організаційну компоненту управлінського процесу. Обґрунтовано, що в процесі управління існує тісний зв'язок між процесом управління трудовими ресурсами та компетенцією, мотивацією та досягненнями викладачів. За результатами анкетування, яке базувалося на даних з 28 університетів Китаю, було здійснено вибірку даних, які стали основою для проведення статистичного аналізу, результати якого засвідчили високий рівень кореляції таких факторів, як високопродуктивна система праці, компетенції та мотивація викладачів. Крім статистичних методів аналізу для об'єктивності обґрунтування висновків, було враховано положення теорії ієрархії потреб Маслоу. Також в науковій праці було досліджено компетентність викладачів з чотирьох позицій, а саме: компетентність в науковій сфері, базова компетентність, педагогічна компетентність та компетентність у сфері соціального обслуговування. Встановлено, що завдяки власним зусиллям, науково-педагогічні працівники завжди прагнуть підвищити якість викладання, освітнього процесу та рівень власного наукового потенціалу. В контексті досліджуваної проблематики, було отримано докази, що керівництво університетів та коледжів Китаю створюють для викладачів належні умови для розвитку (рівні умови праці, матеріальне стимулювання професійного розвитку, сприяння розвитку наукового потенціалу).

Key words: high-performance work system, competency, motivation, teachers, human resource management.

Ключові слова: система високопродуктивної праці, компетентність, мотивація, викладачі, управління людськими ресурсами.

INTRODUCTION

In 1995, Huselid first proposed the existence of an optimal human resource management model, which is conducive to maximizing organizational performance [1]. From the perspective of "behavior" in the research of human resource management, it is believed that the human resource management system will ultimately achieve the organizational goals by promoting the desirable behavior of employees [2]. There are a large number of university teachers in China, but there are some problems such as low efficiency and few scientific research achievements. The competence and achievement motivation of university teachers are important factors that affect their work efficiency. Therefore, it is necessary to further explore how the high-performance work system can improve teachers' competence by stimulating teachers' achievement motivation. The result is of great significance to improve teachers' competence and the efficiency of human resource management in colleges and universities.

LITERATURE REVIEW

Scientists and scholars currently engaged in research in this field mainly include: Jiang, K., Lepak, D. P., Hu, J., Baer, J. C. Ye Renmin, Wen Zhonglin, Zhang Lei, Hou Jietai, Khilji, S.E., Wang, X.Y., Nishii, L. H., Lepak, D. P., Schneider, B., Liang, Rongcheng, Ma Silu, Rao Min, Cheng, Bojin, Chen Peng, Chen Yusheng.

THE PURPOSE OF THE ARTICLE

The purpose of the article is to study the organizational, methodological and practical characteristics of the study of the relationship between the university's high-performance work system and the teacher's competence.

THE MAIN RESULTS OF THE RESEARCH

The university high performance work system, teachers' competence and achievement motivation are mutually reinforcing. High performance human resource management measures in universities promote teachers to work hard and study hard by improving their achievement motivation, thus improving teachers' post competence.

A questionnaire survey was conducted with Chinese university teachers as the survey objects, and the convenient sampling method was used to select eight provinces in the east (Shandong, Guangdong), central (Henan, Hebei, Hubei) and west (Xinjiang, Sichuan, Chongqing) of China. Teachers from 28 universities were the subjects of the study, and electronic questionnaires were distributed to them. A total of 400 questionnaires were recovered, of which 390 were valid, with an effective rate of 97.5%.

A self-compiled university high-performance work system questionnaire was used to evaluate teachers' perceptions of the degree to which a high-performance work system was implemented in the school. The questionnaire test topics include: teacher selection and development, performance-related compensation, information sharing, occupational safety and security, equal working environment, five first-level indicators and 24 second-level indicators. The respondents were asked to answer based on their perceived level of compliance with the school's situation. Choose from a total of 5 options from "Not at all" to "Completely". The reliability and validity of the scale were tested according to the data collected from the scale. The overall α coefficient of the questionnaire data is 0.967, and the α coefficient of each

Table 1. High performance work system questionnaire overall fit index

Fit metrics	X2/df	NFI	CFI	IFI	TLI	PCFI	RMSEA
Reference	<3	>0.9	>0.9	>0.9	>0.9	>0.5	<0.08
Numerical value	2.111	0.882	0.908	0.908	0.894	0.793	0.089

latent variable is greater than 0.96, so the overall reliability of the questionnaire is very good, the scale is very suitable for the purpose of this research, and can be further analyzed. Teacher selection and development, performance-related compensation, information sharing, occupational safety and security, and equal working environment have standard factor loadings of more than 0.6, indicating that all the items in the scale are related to their corresponding variables. have good explanatory power. From the combined reliability and average variance extraction values, the minimum combined reliability CR of each latent variable is 0.8429; the AVE values are all greater than the standard reference value of 0.50. The overall fit index also achieved the fit index (table 1). It can be seen that the scales used in this questionnaire design have good convergent validity.

An assessment of teacher achievement motivation. The Achievement Motivation Scale (AMS), compiled by psychologists Gjesme and Nygard (1970) at the University of Oslo, Norway, and revised by Ye Renmin and Hagtvet (1992), uses a 4-point score. It is divided into two dimensions: motivation to pursue success (Ms) and motivation to avoid failure (Mf). According to Atkinson's theory, the achievement motivation score (Ma) consists of the pursuit of success score minus the avoidance of failure score (Ma=Ms-Mf). The higher the score, the higher the achievement motivation. According to the research results of the scale revisers, the split-half reliability of the scale was 0.77 (P < 0.01), and the validity was 0.58 (P < 0.01) [3]. Through the analysis of the data of this study, the overall α coefficient of the scale data is 0.892, and the α coefficient of each latent variable is greater than 0.9, so the overall reliability of the scale is very good and can be further analyzed.

This research adopts the self-assessment questionnaire of university teachers' competence to evaluate the competence level of teachers. The questionnaire test topics include: basic competency, scientific research competency, teaching competency and social service competency four first-level indicators and 22 second-level indicators. Through the analysis of the survey data, the overall α coefficient of the questionnaire data is 0.953, and the α coefficient of each latent variable is greater than 0.87, so the overall reliability of the questionnaire is very good and can be further analyzed. The standard factor loadings of the measurement items included in the variables of scientific research competence, basic competence, teaching competence, and social service competence are all greater than 0.6, indicating that all the measurement items in the scale have better performance for their corresponding variables. interpretive ability. Judging from the combined reliability and average variance extraction

Table 2. Overall Fit Index Table of Teacher Competency Questionnaire

Fit metrics	X2/df	NFI	CFI	IFI	TLI	PCFI	RMSEA
Reference	<3	>0.9	>0.9	>0.9	>0.9	>0.5	<0.08
Numerical value	2.625	0.944	0.913	0.913	0.901	0.802	0.078

Table 3. The relationship between high-performance work system, achievement motivation and teacher competency

Indicators		Scientific Research Competency	Basic Competency	Teaching Competency	Social Service Competency
High performance work system	Selection and Development	0.416***	0.420***	0.455***	0.399***
	Performance-based Compensation	0.427***	0.434***	0.427***	0.414***
	Information Sharing	0.466***	0.439***	0.431***	0.426***
	Occupational Safety and Security	0.435***	0.387***	0.432***	0.469***
	Equal Work Environment	0.469***	0.437***	0.441***	0.425***
Achievement Motive	Pursuit of Success	0.333***	0.290***	0.406***	0.442***
	Avoid Failure	-0.023	-0.059	-0.043	0.035

Note: * * * indicates p < 0.001.

Table 4. Relationship between high-performance work system and achievement motivation

Indicators	Pursuit of Success	Avoid Failure
Selection and development	0.270***	0.064
Performance-based compensation	0.196***	0.060
Information sharing	0.228***	0.085
Occupational safety and security	0.271***	0.100*
Equal work environment	0.261***	0.105*

Note: * * * indicates p < 0.001.

values, the combined reliability CR of each latent variable is at least 0.8903; the AVE values are all greater than the standard reference value of 0.50. The overall fitting indicators of the questionnaire all reached the adaptation indicators (table 2). It can be seen that the scales used in this questionnaire design have good convergent validity.

For correlation analysis, we used SPSS 17.0 statistical software. For intermediary effect analysis, we used LISREL 8.7 statistical analysis software.

The data in table 3 shows that there is a significant positive correlation between the five dimensions of the high-performance work system and the four dimensions of teacher competence; there is also a significant positive correlation between the motivation to pursue success and the four dimensions of teacher competence Positive correlation; motivation to avoid failure was not related to teacher competency.

The data in table 4 show that there are significant positive relations between the five dimensions of high-performance work system and the motivation to pursue success, and between occupational security and equal working environment and the motivation to avoid failure.

Because the high-performance work system and teacher competence has a significant positive relationship, and the pursuit of success motivation also has a significant positive relationship, so we pursue the motivation of success as the intermediary variable (W), with high performance work system score independent variable (X),

Table 5. The intermediary role of pursuing motivation in the relationship between high-performance work system and teacher competency

	t	p
Y=0.431X	13.084	0.000
W=2.597X	5.512	0.000
Y=0.371X	11.480	0.000
+0.023W	6.812	0.000

Table 6. The proportion of the intermediary effect of pursuit motivation in the relationship between high-performance work system and teachers' competency

	Effect	Boot SE	Boot LLCI	Boot ULCI	Effect ratio
Direct Effect	0.4082	0.038	0.3333	0.4824	94.80%
Indigo Effect	0.0225	0.0117	0.0018	0.0479	5.23%
Gross Effect	0.4306	0.553	0.366	0.495	

to teacher competence score dependent variable (Y), through the method of regression to test the intermediary effect.

The data in table 5 and table 6 indicate that the motivation to pursue success has a partial mediating effect in the relationship between high-performance work systems and teacher competence, with a ratio of $0.023/0.431=5.23\%$.

Mediation effect means that the effect of X on Y is achieved through W, that is, W is a function of X and Y is a function of W. Considering the effect of the independent variable X on the dependent variable Y, if X affects the variable Y via W, W is called the mediation variable [4]. Because there is a significant positive relationship between high-performance work systems and teacher competence, there is also a significant positive correlation with the motivation for pursuing success. To test the hypothesis of this study, the mediating effect of college faculty achievement motivation between university high performance work system and faculty competence. This study in the motivation of success as the intermediary variable (W), with high performance work system score independent variable (X), teacher competence to the dependent variable (Y), by testing the mediation effect, in order to verify the achievement motivation in high performance work system and the intermediary effect in the relationship between teachers' competence.

First, the total score of the high-performance work system examines its influence on the total score of the teacher's competence, that is, whether the results of the regression coefficient t-test are significant. As shown in tables 5 and 6, the total score of the high-performance work system had a positive effect on the teachers' total teacher competency score, with a t-value of 13.084. Then, achievement motivation was introduced as a mediation variable. When the mediation effect test was introduced, the result of the regression coefficient t-test of the independent variables' influence on the mediation variable was 5.512. This shows that the motivation to pursue success plays a partial intermediary effect in the relationship between high-performance work system and teacher competence. The university work system and the competence of teachers and the pursuit of success are interrelated. The pursuit of success is the attribution of

teachers' competence to the university work system, that is, the intermediary variable, which affects the direction (positive or negative) and strength of the relationship between the dependent variables and the independent variables. Regression test indicated significant regression coefficients, indicating a significant dynamic mediation effect in pursuit of success.

The results of the relevant data analysis showed that, there were significant positive associations between high performance work systems and achievement motivation and teacher competency, on the one hand, we tested the hypothesis and motivation for achievement of this study, there are significant differences in employee perception of HM within the organization (Edgar & Geare, 2005), their perception of HR practice (Khilji & Wang, 2006) or attribution (Nishii, Lepak, & Schneider, 2008), will ultimately affect their work behavior and performance [5], high-performance work system plays a significant role in teachers' competence [6]. On the other hand, the "achievement need" was first proposed by Murry. Some scholars have translated the need for achievement into achievement motivation, namely the internal motivation and psychological tendency to strive for excellence to achieve higher goals. Demand is a necessary condition for motivation, which is a necessary condition for all behavior except reflecting behavior. Achievement motivation as an internal driving force has an important influence on human behavior. Achievement motivation plays an important positive role in the development of teachers' competence.

Achievement motivation of measurement for further understanding of the subject's personality, needs, expectations and understanding attitude to success or failure, as well as the possible behavioral consequences to cultivate, training the correct understanding and attitude, improve the efficiency of learning and work in the education of teachers to take appropriate teaching methods, has a very important practical significance. In this study, achievement motivation had two dimensions of pursuing success and avoiding failure, and the relationship between discussion and teacher competence was analyzed from these two dimensions. According to the analysis results, the achievement motivation to pursue success has a positive predictor effect on the teacher's competence, and presents a positive correlation, while the achievement motivation to avoid failure has nothing to do with the teachers' competence.

In this study, the four dimensions of scientific research competence, basic competence, teaching competence and social service competence were measured and analyzed. According to the research results, both the high-performance work system and the achievement motivation have a significant positive correlation on teacher competence. Among them, the equal working environment has an obvious positive correlation on scientific research competence, and the positive correlation of occupational safety guarantee on social service competence. Further research and discussion, high performance work system five dimensions of teachers' scientific research ability, basic ability, teaching ability and social service force put forward higher standards, teachers' reasonable allocation of human resources, efforts to create a "suitable" working environment, motivate the pursuit of success, boost teachers improve work efficiency and competence.

Teacher competency was positively correlated with motivation to pursue success, not with motivation to avoid failure. Achievement motivation has a significant positive prediction effect on the behavior performance of teachers' learning input, which can directly affect teachers' input state, and ultimately affect teachers' competence. The stronger the individual's motivation for achievement, the more time and energy are often invested in learning related skills to improve teachers' ability, thus improving teachers' competence in [7].

The results of the correlation data analysis show that the five dimensions of the high-performance work system and the motivation to pursue success are significantly positively correlated. This is because the aggregation of high-performance work system, as a series of human resource management practices to improve organizational performance, provides employees with extensive training, targeted guidance and effective participation of employees, enhances the sense of belonging and identity to the organization, and improves the self-efficiency of employees [8]. It can be found that the high-performance work system takes organizational performance as the primary service goal. Both the implementation of practice and the improvement of performance are inseparable from the development and utilization of human capital. Employees can improve the performance of enterprises, so it is a valuable resource for enterprises. Similarly, for colleges and universities, in order to improve their teaching competence, the setting of human resources practice in schools must follow the objective development law of teachers' mental activities, which, as the driving force of external behavior, can stimulate teachers' internal behavior motivation. In this study, the high performance work system of colleges and universities, on the one hand, the selection and development of more competent teachers, performance linked salary system can satisfy the teachers' pursuit of a higher quality of life level, can improve the enthusiasm of work, coupled with the sharing of information platform can provide university teachers with more teaching and academic resources, make teachers are more willing to improve their participation in decision and work input. Through their own efforts, teachers constantly pursue high-quality teaching and high-level scientific research achievements, hold up challenging jobs, improve their attention, and stick to it. Colleges and universities, on the other hand, provide teachers with equal working environment and give professional security this is from the perspective of strategic human resource management, focus on the long-term sustainable development of college teachers, can reduce the trouble back at home of teachers, can secure to let teachers give full play to their own ability, rich professional knowledge, improve personal ability. While providing high-quality welfare and logistics support, it also conveys the attention, respect, support and care of colleges and universities to teachers, effectively meets teachers' needs for external conditions, and enhances teachers' motivation to pursue success, so as to improve their respective teaching competence. In addition, the high-performance work system has a double-edged sword effect, both a positive and sunny side, and also a negative side, which has a problem of "degree", beyond a certain limit, welfare will also become a disaster.

According to the results of this study, there is a significant positive relationship between occupational safety guarantee and equal working environment and the motivation to avoid failure. When faced with good welfare benefits and an equal working environment, college teachers have to a degree a long-term commitment from the school; perceived safety and stability at work; the motivation to avoid failure also increases; lower the pursuit of their own performance; fear and fear of the possible consequences of mission failure; unwilling to accept a certain degree of risky and challenging tasks; more inclined to maintain an avoidance attitude; have a negative impact on the innovation and development of colleges and universities; if the degree of occupational safety and equal working environment provided by universities for teachers is low, college teachers' achievement motivation level will be improved, double up your efforts to improve your work performance, thus to avoid the danger of being eliminated. Therefore, colleges and universities should determine an appropriate occupational security level in human resource practice [9]. On the one hand, the level of occupational security as an important health factor should not be too high, otherwise it will affect teachers' achievement motivation, increase the factors to avoid failure; on the other hand, the occupational security should not be too low, otherwise it will not encourage more bold challenging work, pursue higher teaching and research achievements, increase university teachers' work investment and happiness.

From another perspective, according to Maslow's hierarchy of needs theory, several aspects of the university performance system can be regarded as several levels of needs. When the external lower level of professional equality environment and occupational security meet will pursue a higher level of selection development needs, and motivation is on the basis of need, for teachers have different degrees of external needs, corresponding will be converted into different and motivate teachers' future behavior positive motivation, also can see the five dimensions of performance work system and the pursuit of successful motivation are significant positive relationship.

The research results show that the high-performance work system plays an important role in improving teachers' competence. At present, colleges and universities not only pay attention to teachers' competence, but also begin to pay attention to the establishment of a high-performance work system, so that college teachers with higher performance will have a higher level of competence. In the relationship between high performance work system and teachers' competence, the pursuit of achievement motivation plays the role of some intermediary, namely high performance work system is to some extent through the pursuit of achievement motivation affect the teacher competence, reveals the achievement motivation in high performance work system affect the important role of teacher competence process. However, in this study, when achievement motivation was introduced as an intermediary variable, the teacher competency improvement of the high-performance work system increased compared with the previous role alone on the dependent variable, indicating that teachers with high performance work system universities also had a high level of achievement motivation. It is because of the confidence and optimism of college teachers that they want to achieve achievements more

often in their work. When the achievement motivation level of college teachers increases, teachers will be encouraged to do better than before, that is, they are willing to make progress, pursue excellence, accept challenges, accept personal responsibility, and strive to achieve successful in work [10]. In this way, once college teachers can be encouraged to establish a high-performance work system by pursuing the achievement motivation of college universities, the competence of college teachers will eventually be improved. In the process of self-improvement drive, self-improvement drive is a kind of through their own efforts, can do a certain work, make certain achievements, so as to win a certain social status (or class status) need. It is satisfied by winning a certain position. The motivation for the pursuit of success is in line with the drive of self-improvement. In the efficient work system, college teachers are encouraged to fully reflect in the promotion of teachers to pursue success. According to Harvard professor David McLelland, competence distinguishes excellence in a job from the average person. The motivation of success of intermediary variable is a powerful part of competence. The importance that high performance work system attaches importance to the motivation of success will help college teachers to improve their competence through their own efforts.

CONCLUSION

Universities should promote the improvement of teachers' work efficiency by implementing high-performance work system and human resource management, focusing on providing management services for teachers' selection and development, performance-linked salary management, information sharing, teacher occupational security and creating an equal environment. If teachers feel the scientific human resource management of the high-performance work system, their motivation for success will be relatively high. They will improve their job competence through continuous learning and work practice. In this way, a virtuous circle will be formed to promote the realization of university education and teaching, scientific research and social service functions, and constantly improve the overall work efficiency of universities.

Література:

1. Huselid M.A. The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance. *Academy of management journal*. 1995. Vol. 38, № 3. P. 635—672.
2. Jiang K., Lepak D., Hu J., Baer J. How does human resource management influence organizational outcomes? A meta-analytic investigation of mediating mechanisms. *Academy of Management Journal*. 2012. Vol. 55. P. 1264—1294.
3. Ye R.M. Measurement and analysis of achievement motivation. *Psychological Development and Education*. 1992. Vol. 8, № 2. P. 14—16.
4. Wen Z. Intermediation effect testing procedure and its application. *Psychology newspaper*. 2004. Vol. 36, № 5. P. 614—620.
5. Khilji S.E., Wang X. "Intended" and "Implemented" HRM: the missing linchpin in strategic human resource management research. *International Journal of Human Resource Management*. 2006. Vol. 17, № 7. P. 1171—1189.
6. Nishii L.H., Lepak D.P., Schneider B. Employee attributions of the "why" of he practices: their effects on employee attitudes and behaviors, and customer satisfaction. *Personnel Psychology*. 2008. Vol. 61, № 3. P. 503—545.
7. Devells R.F. Scale compilation: theory and application. *Chongqing University Press*. 2004. P. 40—53.
8. Maslow A., Xu. Motivation and personality. *China Renmin University Press*. 2013. P. 152—160.
9. Rao M. University high performance work system and research productivity: the adjustment effect of achievement motivation. *Journal of Shenzhen University (Humanities and Social Sciences edition)*. 2010. Vol. 1. P. 156—160.
10. Cheng B.J., Chen P., Chen Y.S. The influence of the students' academic achievement motivation on the investment in technical learning: the intermediary role of self-efficacy. *Journal of Southwest Normal University: Natural Science Edition*. 2022. Vol. 47, № 4. P. 11.

References:

1. Huselid, M.A. (1995), "The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance", *Academy of management journal*, vol. 38, no. 3, pp. 635—672.
2. Jiang, K., Lepak, D., Hu, J. and Baer, J. (2012), "How does human resource management influence organizational outcomes? A meta-analytic investigation of mediating mechanisms", *Academy of Management Journal*, vol. 55, pp. 1264—1294.
3. Ye, R.M. (1992), "Measurement and analysis of achievement motivation", *Psychological Development and Education*, vol. 8, no. 2, pp. 14—16.
4. Wen, Z. (2004), "Intermediation effect testing procedure and its application", *Psychology newspaper*, vol. 36, № 5, pp. 614—620.
5. Khilji, S.E. and Wang, X. (2006), ""Intended" and "Implemented" HRM: the missing linchpin in strategic human resource management research", *International Journal of Human Resource Management*, vol. 17, no. 7, pp. 1171—1189.
6. Nishii, L.H., Lepak, D.P. and Schneider, B. (2008), "Employee attributions of the "why" of he practices: their effects on employee attitudes and behaviors, and customer satisfaction", *Personnel Psychology*, vol. 61, no. 3, pp. 503—545.
7. Devells, R.F. (2004), "Scale compilation: theory and application", *Chongqing University Press*, pp. 40—53.
8. Maslow, A. and Xu. (2013), "Motivation and personality", *China Renmin University Press*, pp. 152—160.
9. Rao, M. (2010), "University high performance work system and research productivity: the adjustment effect of achievement motivation", *Journal of Shenzhen University (Humanities and Social Sciences edition)*, vol. 1, pp. 156—160.
10. Cheng, B.J., Chen, P. and Chen, Y.S. (2022), "The influence of the students' academic achievement motivation on the investment in technical learning: the intermediary role of self-efficacy", *Journal of Southwest Normal University: Natural Science Edition*, vol. 47, no. 4, pp. 11.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2022 р.

А. В. Герасименко,
аспірант, Львівський національний університет імені Івана Франка
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6942-7211>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.120

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПОДОЛАННІ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ ВІЙНИ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

А. Herasymenko,
Postgraduate student, Ivan Franko National University of Lviv

THE ROLE OF BANK LENDING TO INDUSTRIAL ENTERPRISES IN OVERCOMING
THE MACROECONOMIC CONSEQUENCES OF THE WAR: FOREIGN EXPERIENCE

У статті розглянуто, які макроекономічні наслідки зумовлюють збройні геополітичні конфлікти та війни. Виокремлено макроекономічні наслідки війни позитивного та негативного характеру. Проведено аналіз ролі та внеску банків і банківського кредитування промислових підприємств у подоланні негативних макроекономічних наслідків Другої світової війни. Висвітлено роль кредитів на розвиток, наданих у промисловість міжнародними фінансовими інституціями, зокрема Міжнародним банком реконструкції та розвитку. Проаналізовано роль банківського кредитування промислових підприємств у "економічному диві", яке мало місце у період після Другої світової війни у Німеччині та у Японії. З'ясовано, чому країни, в яких збереглася банко-орієнтована фінансова система, та які відбудовувалися за допомогою кредитних інструментів банків розвитку, відновлювали макроекономічну стабільність після Другої світової війни дещо швидшими темпами.

The events of our time, which are characterized by a significant aggravation of multiple geopolitical conflicts, as well as the war in Europe, unprecedented in its scale for the XXI century, again, after the Second World War, raise the question of ways to overcome a number of macroeconomic consequences of this war and ensure macroeconomic stability. Accordingly, the study of foreign experience of countries that quickly managed to restore macroeconomic stability after the Second World War, in particular, at the expense of banks and bank lending to industry, is of particular relevance. In the domestic scientific literature, to date, there is no comprehensive study of the contribution to the post-war reconstruction and restoration of macroeconomic stability of such an important type of bank lending as bank lending to industry. The purpose of the study is to reveal the role of bank lending to industry in overcoming the macroeconomic consequences of the war and in ensuring macroeconomic stability, taking into account foreign experience. The article considers the macroeconomic consequences of armed geopolitical conflicts and wars. The macroeconomic consequences of the war of positive and negative nature are allocated. The role and contribution of banks and bank lending to industrial enterprises in overcoming the negative macroeconomic consequences of the Second World War is analyzed. The role of development loans provided to industry by international financial institutions, in particular the International Bank for Reconstruction

and Development, is highlighted. The role of bank lending to industrial enterprises in the "economic miracle" that took place in the period after World War II in Germany and Japan is analyzed. It is found out why the countries, which preserved the bank-oriented financial system and were rebuilt with the help of credit instruments of development banks, restored macroeconomic stability after the Second World War at a somewhat faster pace.

Ключові слова: банки, промислові підприємства, банківське кредитування промислових підприємств, макроекономічне середовище, війна, збройний геополітичний конфлікт, макроекономічні наслідки війни.

Key words: banks, industrial enterprises, bank lending to industrial enterprises, macroeconomic environment, war, armed geopolitical conflict, macroeconomic consequences of war.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Події сучасності, які характеризуються суттєвим загостренням множинних геополітичних конфліктів, а також безпрецедентною за своїми масштабами для XXI ст. війною в центральній-східній Європі, знову, після Другої світової війни, підіймають питання щодо шляхів подолання цілої низки макроекономічних наслідків цієї війни та забезпечення макроекономічної стабільності. Відповідно, дослідження зарубіжного досвіду країн, яким досить швидко вдалося відновити макроекономічну стабільність після Другої світової війни, зокрема, за рахунок банків і банківського кредитування промисловості, набуває особливої актуальності.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематиці щодо подолання макроекономічних наслідків війни, а також збройних геополітичних конфліктів присвячено значну кількість наукових праць. Зокрема, К. Рогофф (K. Rogoff) [4], Т. Петтінгер (T. Pettinger) [5], Ю. Городніченко, Д. Ронер (D. Rohner) [6] та ін. у своїх працях досліджували макроекономічні наслідки війни, при цьому Т. Петтінгер (T. Pettinger) виділив наслідки негативного та позитивного характеру. В. Г. Шепард (W. G. Shepherd) [9] дослідив особливості розподілу кредитних ресурсів на розвиток країн Європи у післявоєнний період між публічним та приватним секторами економіки. П. Берр (P. Behr), Р. Г. Шмідт (R. H. Schmidt) [16] досліджували роль банків та банківського кредитування промисловості у процесах відбудови післявоєнної економіки Німеччини. П. Шихен (P. Sheehan) [17] у своїй праці ґрунтовно досліджує особливості післявоєнної банківської системи Японії, її ролі в цілому, та внеску банківського кредитування ключових промислових галузей та об'єктів, зокрема, у створенні "економічного дива" у Японії у 1952—1990 рр.

Постановка завдання. Високо оцінюючи внесок науковців у розвиток проблематики банківського кредитування промислових підприємств, водночас, у вітчизняній науковій літературі, на сьогоднішній день, відсутнє комплексне дослідження внеску у післявоєнну відбудову та відновлення макроекономічної стабільності такого важливого виду банківського кредитування як банківське кредитування промисловості. Мета дослідження — розкрити роль банківського кредитування промисловості у подоланні макроекономічних наслідків війни та в забезпеченні макроекономічної стабільності, з огляду на зарубіжний досвід.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Роль та внесок банківського кредитування промислових підприємств у процеси забезпечення стабільного макроекономічного середовища має низку особливостей, коли йдеться про вплив таких форс-мажорних макроекономічних чинників як збройний геополітичний конфлікт та війна.

У воєнний період розвиток банківського кредитування промисловості було призупинено: в основному, банки концентрували зусилля довкола забезпечення фінансування державного дефіциту (викуп спеціально-емітованих державних цінних паперів: військових облігацій або казначейських військових зобов'язань тощо). Зокрема, в Німеччині до кінця Першої світової війни в сукупних активах Sparkassen (спеціалізовані ощадні установи, які на початку XX ст. за функціями і спектром банківських послуг почали перетворюватися на універсальні банки, а офіційно набули статусу універсальних — у 1921 р.), частка військових позик становила 35% [1]. У період Другої світової війни у США, які вступили у війну 8 грудня 1941 р., тільки за дев'ять місяців 1942 р. банки викупили близько 60% чистих запозичень Казначейства [2]. До такої практики фінансової підтримки дефіциту державного бюджету звертаються і в Україні внаслідок формування збройного геополітичного конфлікту з Російською федерацією у 2014 р., який переріс у повномасштабну війну 24 лютого 2022 р. Так, після 24.02.2022 р. і станом на 27.09.2022 р. за рахунок продажу військових облігацій до державного бюджету України вдалося залучити 145 339,15 млрд грн (за курсом НБУ) [3].

Змістовно роль та внесок банківського кредитування промисловості можна розкрити шляхом аналізу окремих аспектів його участі в процесах подолання макроекономічних наслідків війни.

В результаті аналізу низки наукових джерел [4—6], можна виокремити такі негативні макроекономічні наслідки війни: суттєве збільшення рівня інфляції; збільшення облікової ставки Центрального банку; зростання державного боргу; зменшення працездатного населення; зростання цін/дефіцит на сировинних та товарних ринках; дефіцит продовольства; зменшення обсягу ВВП; зменшення внутрішніх та іноземних інвестицій; руйнування будівельної інфраструктури; руйнування промислової інфраструктури; процес деглобалізації.

В той же час, окремі дослідники, серед яких Т. Петтінгер (T. Pettinger) [5] виділяють також низку макро-

економічних наслідків війни, які можна віднести до позитивних, а саме: повна зайнятість (за рахунок жінок, адже чоловіки, як правило, в армії); прискорені темпи економічного зростання; підвищення рівня інновацій, адже уряд інвестує в технології (зокрема, розробка США радару/реактивного двигуна у Другу світову війну, що можуть бути використані в мирних цілях); модифікація соціальних настанов (зокрема, вихід жінок на ринок праці після Першої світової війни).

Хоча в 1945 р. закінчився найстрашніший воєнний конфлікт в історії, що призвів до безпрецедентних руйнувань та масових людських жертв, наступна чверть сторіччя закарбувалася в колективній пам'яті як найдивовижніший період економічного зростання та соціального прогресу в Європі.

У післявоєнній відбудові основна роль належить міжнародній фінансовій допомозі (План Маршала, 1948 р.), державним фінансам та державним банкам, створеними за їх участю спеціальним кредитним установам, та міжнародним фінансовим інституціям.

Так, 27 грудня 1945 р. було створено Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) з метою відбудови країн, постраждалих від Другої світової війни, а також для заохочення розвитку виробничих потужностей та засобів виробництва у менш розвинених країнах. Міжнародний банк реконструкції та розвитку також характеризується як "... міст від війни до миру, а також від державного до приватного фінансування у цій сфері, і від державного до приватного фінансування в цій галузі" [7]. МБРР став однією із п'яти основних фінансових установ групи Світового банку [8]. Фінансово-організаційні аспекти діяльності МБРР наведено на рис. 1.

Разом з утворенням МБРР й інших банків розвитку, бере початок активний розвиток такого важливого різновиду банківського кредитування промислових підприємств як банківське кредитування промислових підприємств в рамках міжнародних програм підтримки розвитку промисловості. Так, у післявоєнний період ці кредити відносилися до групи кредитів на розвиток, що надавалися банками розвитку та іншими фінансовими інституціями на відбудову економіки і подолання макроекономічних наслідків Другої світової війни як у державний, так і в приватний сектор.

З нашої точки зору, особливу наукову цінність з огляду на тему нашого дослідження, становить праця Вільяма Г. Шепарда (William G. Shepherd) [10]. Так, науковець у дослідженні особливостей розподілу кредитів на розвиток, наданих країнам на післявоєнну відбудову економіки провідними фінансовими інституціями (ЕксімБанк (EximBank), МБРР (IBRD), Фонд кредитів на розвиток (DLF), Міжнародна фінансова кооперація (IFC)),

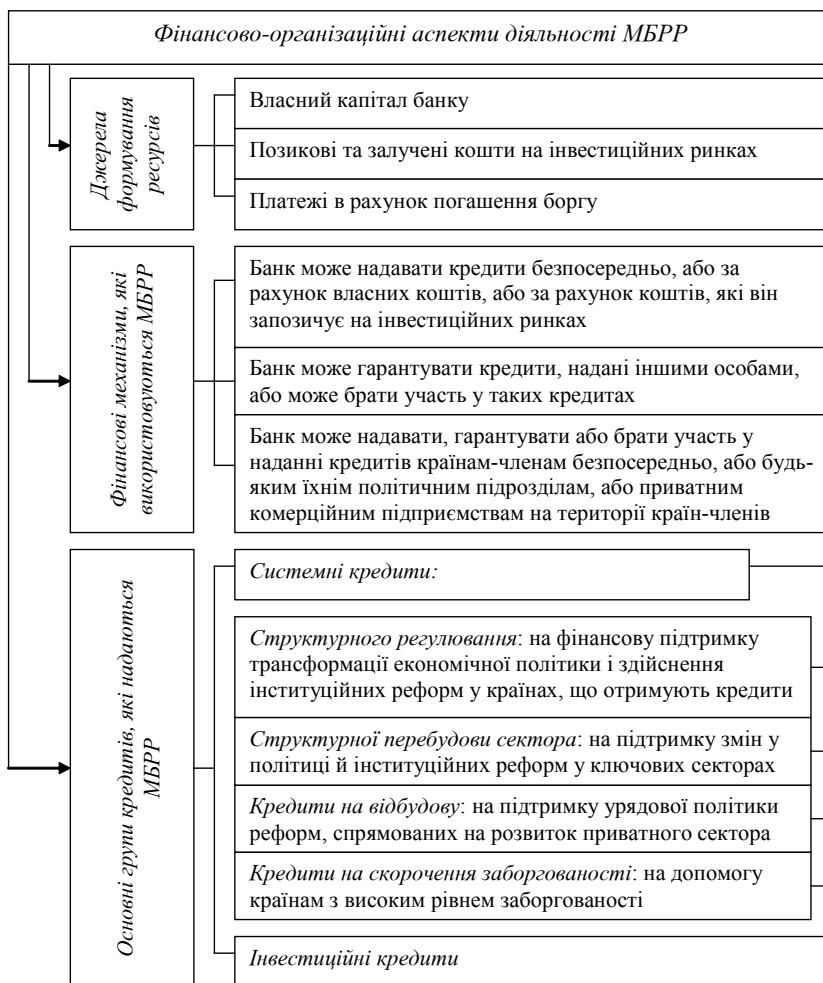


Рис. 1. Фінансово-організаційні аспекти діяльності Міжнародного банку реконструкції та розвитку

Джерело: складено автором на основі [7; 8].

з'ясував, що у період 1945—1961 рр., із загальної суми кредитів у 8,786 млн дол. на суб'єкти державного сектору було виділено 6,294 млн дол., тоді як на приватних позичальників -2,492 млн дол. Так, приватні позичальники отримали дві третини від загального обсягу кредитів. Якщо аналізувати ситуацію за різними секторами економіки, то мало місце переважаання державних позик у галузях транспорту та зв'язку, енергетиці, сільському господарстві, багатоцільових та інших проєктах, тоді як кредити на розвиток, надані приватному сектору були спрямовані на розвиток саме промислових підприємств [9].

Як вже зазначалося вище, важлива роль у післявоєнній відбудові Європи належала Плану Маршала. Зокрема, план передбачав надання допомоги Європі зі сторони США на суму 13,325 млрд. дол. (сьогоднішній еквівалент — близько 169,5 млрд. дол.), при цьому всього 1,4 млрд. дол. із цієї суми були кредитами, інше — гранти (близько 90%) [10]. Слід зазначити, що мета Плану Маршала була одна — відбудова, подолання руйнівних наслідків війни у Західній Європі, але спосіб використання коштів відрізнявся. Так, Франція залучала допомогу від США та розподіляла її через державний бюджет, а в Західній Німеччині для цих цілей створили спеціальний банк — Кредитну установу для відбудови (нім. Kreditanstalt für Wiederaufbau — KfW).

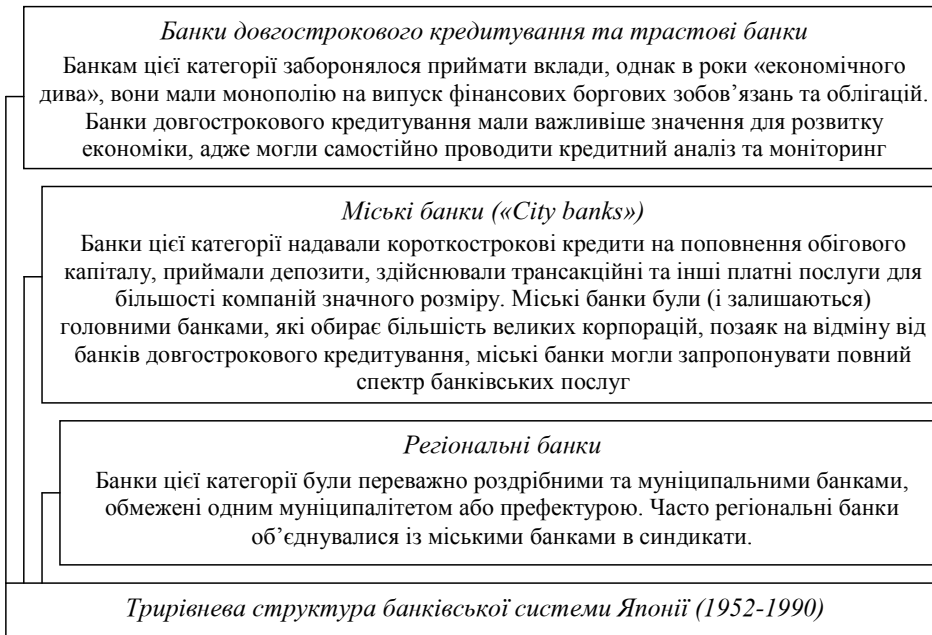


Рис. 2. Три рівні банків Японії в роки "економічного дива"

Джерело: складено автором на основі [17].

Так, на початку свого існування KfW відігравав ключову роль у відбудові Західної Німеччини. Зокрема, фінансові ресурси, які спрямовувалися до банку в межах Плану Маршала, розподілялися банком на програми відбудови у вигляді кредитів, а коли вони поверталися до банку, то знову спрямовувалися на різні програми відбудови та розвитку [10].

Як зазначають дослідники, країни, які використовували фінансові ресурси від плану Маршала через банки реконструкції та розвитку, відбудовувалися в більш стрімких темпах. Також банківські процедури забезпечили мінімізацію та неефективне використання цих фінансових ресурсів [11].

Більш того, країни, які отримали найбільше фінансових ресурсів від плану Маршала (Велика Британія, Швеція, Греція) розвивалися в післявоєнний період повільно. Але найвищі темпи економічного зростання продемонстрували ті, хто отримав найменше — Німеччина, Австрія, Італія. Так, відновлення відбувалося лише тоді, коли була оздоровлена фінансова та монетарна система [11].

Важливу роль у процесах відновлення макроекономічної стабільності, під контролем держави, відігравали саме банки та банківські кредитно-інвестиційні операції з підприємствами критично важливих промислових галузей у Японії та у Німеччині.

Після Другої світової війни економіка Німеччини була зруйнована: було знищено близько 20% житлового фонду; виробництво продовольства на душу населення в 1947 р. складало лиш 51% від рівня 1938 р.; обсяг промислового виробництва в 1947 р. складав лиш 1/3 від рівня 1938 р.; більш того, більша частина працездатного чоловічого населення була втрачена. Однак за 20 років опісля, економіці Німеччини дивувалася більша частина світу [12].

Післявоєнне зростання було екстраординарним — лише за період з 1953 р. по 1963 р. обсяг виробництва збільшився удвічі. В значній мірі, "економічному диву"

в Німеччині сприяла Лондонська боргова угода 1953 р. (відповідно до якої близько половини боргів Німеччини було списано, іншу частина віднесено на довгострокову перспективу). Велику роль мали прямі іноземні інвестиції, переважно США (за період з 1950 по 1957 р. обсяг інвестицій у Німеччині збільшився на 81%) [13].

Важливу роль у післявоєнній відбудові німецької економіки взяли на себе банки. Зокрема, протягом тривалого періоду після Другої світової війни топ-менеджери крупних банків вважали, що несуть особливу відповідальність за розвиток німецьких промислових підприємств, та намагалися діяти відповідним чином. Таке бачення розділя-

ли багато політиків і більша частина суспільства. Разом із крупними страховими компаніями, банки створили тісну мережу для забезпечення капітальних і особистих зв'язків з найкрупнішими промисловими корпораціями Німеччини, яку часто називають "Deutschland-AG". Відповідно, банки домінували на фондовому ринку, та деяких інших елементах фінансового сектору [14]. Як зазначають П. Бєрр (P. Behr) та Р. Г. Шмідт (R. H. Schmidt) "лиш меншість усіх німецьких банків, що складає навіть не половину від загального обсягу банківських активів, є приватними і водночас націленими на прибуток; ...банки з державною участю мають мандат на підтримку місцевої, регіональної, або як у випадку з KfW-Banking Group, національної економіки". Так, вчені доходять висновку, що саме сконцентрованість банківської системи на сприянні макроекономічному зростанню, є причиною відсутності серйозних банківських криз у Німеччині після Другої світової війни та макроекономічної стабільності [15].

Нетиповим є приклад "економічного дива" у Японії після Другої світової війни та участь у ньому банківського кредитування промислових підприємств. Так, по закінченню Другої світової війни, рівень промислового виробництва в Японії становив 20% показників 1939 р., а 70% усіх промислових потужностей було зруйновано. Окрім того, країна втратила всі захоплені території, від яких залежало постачання сировини, палива та продовольства [16].

Зростанню ролі банків у відбудові післявоєнної економіки Японії сприяло те, що японська влада прийняла чітке рішення відмовитися від зорієнтованого на ринок облигацій фінансового сектору, модель якого окупаційні сили США прагнули адаптувати, та сконцентрувалися на фінансовій системі, на чолі якої були банки. Причина цього вибору була в зацікавленості політики уряду в: 1) стабільному і передбачуваному макроекономічному середовищі; 2) мінімальній залежності від зовнішнього фінансування та збільшення дефіциту рахунків поточ-

них операцій; 3) можливості спрямовувати фінансові ресурси в важливій для економічного розвитку галузі [17].

П. Шихан (P. Sheehan), дослідник "економічного дива" у післявоєнній Японії, зазначає: "... багато спостерігачів в інших країнах вважали, що Японія відкрила унікальну та культурно японську модель економічної та фінансової діяльності, яка перевершує моделі традиційних західних ринкових економік, а структура та організація банківської системи, зокрема, її потужні та престижні крупні міські банки та їх "система головних банків" — були названі ключовою перевагою цієї моделі" [17].

Примітно, що визначення "головний банк" у наукових джерелах не існує, але відомо, що у роки "економічного дива" для нього були характерними такі риси: сформовані зв'язки із корпоративними клієнтами (перший банк клієнта); входження в історичну або поточну групу корпорації; є основним кредитором корпорації; є зберігачем найбільшої частки депозитних вкладів корпорації, а також відповідальний за розрахунки та обробку операцій корпорації-клієнта з його контрагентами; є важливим/основним (але не контролюючим) акціонером фірми; надає суттєву управлінську підтримку шляхом призначення на керівні посади співробітників банку; надає консультативні послуги [17].

Слід зазначити, що саме міські банки були (та залишаються) "головними банками" для великих корпорацій в Японії. Недоліком міських банків було те, що вони не могли надавати довгострокові кредити підприємствам, але ці банки стали основними покупцями довгострокових зобов'язань у трастових банків та банків довгострокового кредитування (в середньому 45% у період з 1956 р. по 1965 р.), замінивши колишнього основного покупця — Міністерство фінансів.

Завдяки "системі головних банків" завдання щодо піднесення ключових промислових галузей Японії для забезпечення максимальної макроекономічної стабільності в країні ефективно виконувалося. Так, використовуючи механізм адміністративного керівництва, влада Японії могла обирати відповідні галузі та проекти для фінансування банками, не приймаючи прямих рішень стосовно виділення кредитних коштів. Така система потребувала наявності аналітичного потенціалу та здатності до моніторингу від головного банку, який відповідав за комплексну перевірку підприємств-позичальників, формування синдикатів, а також реструктуризацію підприємств-позичальників у разі настання кризи.

Ізоляція ринку грошових капіталів Японії від міжнародного фінансування сприяла забезпеченню достатнього рівня кредитного капіталу всередині країни за допомогою банківської системи, та дозволила не залежати від коливань на світових ринках, хоча цей процес супроводжували "фінансові репресії". Так, в роки "економічного дива" в Японії діяла неявна "соціальна угода", відповідно до якої домогосподарства погоджувалися на низьку дохідність депозитів та низьку якість життя в обмін на економічну систему, яка забезпечувала швидкі темпи зростання ВВП та доходів населення.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За підсумками здійсненого дослідження, можна дійти наступних висновків:

— в науковій літературі досить часто зустрічається обгрунтування ролі банків у процесах макроекономічної відбудови у післявоєнний період, однак мало уваги акцентується на розкритті внеску саме банківського кредитування промисловості як кредитно-інвестиційного інструменту, який використовувався з цією метою;

— зарубіжний досвід свідчить, що країни, в яких домінуючою ланкою фінансової системи залишилися банки, спромоглися більш ефективно використовувати фінансову допомогу та міжнародні кредити, а, отже, прискорити темпи економічного зростання у післявоєнний період;

— роль банків та банківського кредитування промислових підприємств у процесах відбудови економіки після війни можна охарактеризувати так: з однієї сторони, банківське кредитування є потужним інструментом розвитку промислового сектору економіки, який є локомотивом будь-якої індустріально-розвиненої країни; а з іншої сторони — саме підхід банків у питаннях розгляду щодо можливості кредитування, аналізу та моніторингу показав себе надзвичайно ефективно у процесі виконання задачі з відбудови економіки, головним чином, за рахунок кредитування стратегічно важливих промислових галузей та підприємств (зокрема, на прикладі Німеччини та Японії).

Перспективними напрямками майбутніх досліджень, з нашої точки зору, можуть бути вивчення можливостей створення в післявоєнній Україні банку відбудови та розвитку, а також розробки спеціальних програм з боку уряду, які б заохотили банки до кредитування стратегічно-важливих і критично-важливих суб'єктів промислової діяльності, чому і будуть присвячені подальші наукові дослідження.

Література:

1. Guinnane, Timothy W. Delegated Monitors, Large and Small: The Development of Germany's Banking System, 1800—1914. Yale University's Economic Growth Center Discussion Paper. 2001. 835. 1—89. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/98270/1/cdp-835.pdf>
2. Charles R. Whittlesey. The Banking System and War Finance. 1943. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/6908398.pdf>
3. Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. URL: https://mof.gov.ua/uk/local_bonds_issued_during_the_war_time-572
4. Rogoff K. The long-lasting economic shock of war. 2022. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2022/03/the-long-lasting-economic-shock-of-war>
5. Pettinger T. Economic impact of war. 2022. URL: <https://www.economicshelp.org/blog/2180/economics/economic-impact-of-war/>
6. Gorodnichenko Y. & Rohner D. The Economic Consequences of the War. 2022. URL: <https://cepr.org/debates/economic-consequences-war>

7. Questions and Answers about the International Bank for Reconstruction and Development. Washington DC, 1948. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/564141482832046583/pdf/109971-WP-Box396323B-PUBLIC-Questions-and-Answers-About-the-International-Bank-for-Reconstruction-and-Development.pdf>

8. International Bank of Reconstruction and Development (IBRD). 2022. URL: <https://www.geeksforgeeks.org/international-bank-of-reconstruction-and-development-ibrd/>

9. Shepherd G. W. Development Loans to Private Borrowers, 1945—1961. 1964. URL: <https://ur.booksc.me/book/50951770/165046>

10. The Marshall Plan at 75: Lessons for Ukraine? 2022. URL: <https://www.wilsoncenter.org/event/marshall-plan-75-lessons-ukraine>

11. Шаров О. М. Уроки та перспективи "плану Маршалла" для України. 2014. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2014-09/sharov_25-9-14.pdf?__cf_chl_tk=L8kXXOxaS649NThuTXW0Qm58P8FPrN2ToI9OAomKnUU-1657700750-0-gaNycGzNCGU

12. David R. Henderson. German Economic Miracle. 2008. URL: <https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html>

13. German economic miracle: thanks to debt relief? URL: <https://www.dw.com/en/german-economic-miracle-thanks-to-debt-relief/a-16630511>

14. Hackethal A., Schmidt R. Tyrell M. The transformation of the German financial system. *Revue d'conomie politique*. 2006. 116. 431-456. URL: <https://doi.org/10.3917/redp.164.0431>

15. Behr P. & Schmidt, R. The German Banking System. 2016. DOI: 10.1057/978-1-137-52144-6_21.

16. 5 історій економічного успіху після війни: світовий досвід для України. URL: https://lb.ua/economics/2022/04/13/513199_5_istoriy_ekonomichnogo_uspihu_pislya.html

17. Sheehan P. The Main Bank System and its Role in the Japanese Economic Miracle. 2012. DOI:10.13140/RG.2.2.17120.38400

References:

1. Guinnane, T. W. (2001), "Delegated Monitors, Large and Small: The Development of Germany's Banking System, 1800—1914", Yale University's Economic Growth Center Discussion Paper vol. 835, pp. 1—89, available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/98270/1/cdp835.pdf> (Accessed 05 Oct 2022).

2. Whittlesey, C. R. (1943), "The Banking System and War Finance", available at: <https://core.ac.uk/download/pdf/6908398.pdf> (Accessed 05 Oct 2022).

3. Ministry of Finance of Ukraine. Official website (2022), available at: https://mof.gov.ua/uk/local_bonds_issued_during_the_war_time-572 (Accessed 05 Oct 2022).

4. Rogoff, K. (2022), "The long-lasting economic shock of war", available at: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2022/03/the-long-lasting-economic-shock-of-war> (Accessed 05 Oct 2022).

5. Pettinger, T. (2022), "Economic impact of war", available at: <https://www.economicshelp.org/blog/2180/economics/economic-impact-of-war/> (Accessed 05 Oct 2022).

6. Gorodnichenko, Y. and Rohner, D. (2022), "The Economic Consequences of the War", available at: <https://cepr.org/debates/economic-consequences-war> (Accessed 05 Oct 2022).

7. World Bank (1948), "Questions and Answers about the International Bank for Reconstruction and Development", available at: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/564141482832046583/pdf/109971-WP-Box396323B-PUBLIC-Questions-and-Answers-About-the-International-Bank-for-Reconstruction-and-Development.pdf> (Accessed 05 Oct 2022).

8. International Bank of Reconstruction and Development (IBRD) (2022), available at: <https://www.geeksforgeeks.org/international-bank-of-reconstruction-and-development-ibrd/> (Accessed 05 Oct 2022).

9. Shepherd, G. W. (1964), "Development Loans to Private Borrowers, 1945—1961", available at: <https://ur.booksc.me/book/50951770/165046> (Accessed 05 Oct 2022).

10. Woodrow Wilson Center (2022), "The Marshall Plan at 75: Lessons for Ukraine? 2022", available at: <https://www.wilsoncenter.org/event/marshall-plan-75-lessons-ukraine> (Accessed 05 Oct 2022).

11. Sharov, O. M. (2014), "Lessons and prospects of the "Marshall Plan" for Ukraine", available at: (https://niss.gov.ua/sites/default/files/2014-09/sharov_25-9-14.pdf?__cf_chl_tk=L8kXXOxaS649NThuTXW0Qm58P8FPrN2ToI9OAomKnUU-1657700750-0-gaNycGzNCGU) (Accessed 05 Oct 2022).

12. Henderson, D. R. (2008), "German Economic Miracle", available at: <https://www.econlib.org/library/Enc/GermanEconomicMiracle.html> (Accessed 05 Oct 2022).

13. Becker, A. (2013), "German economic miracle: thanks to debt relief?", available at: <https://www.dw.com/en/german-economic-miracle-thanks-to-debt-relief/a-16630511> (Accessed 05 Oct 2022).

14. Hackethal, A., Schmidt, R. and Tyrell, M. (2006), "The transformation of the German financial system", *Revue d'conomie politique*, vol. 116, pp. 431—456. <https://doi.org/10.3917/redp.164.0431>

15. Behr, P. and Schmidt, R. (2016), "The German Banking System", available at: https://www.researchgate.net/publication/312447349_The_German_Banking_System (Accessed 05 Oct 2022). DOI:10.1057/978-1-137-52144-6_21.

16. Zhelezniak, Ya. (2022), "5 stories of economic success after the war: global experience for Ukraine", available at: https://lb.ua/economics/2022/04/13/513199_5_istoriy_ekonomichnogo_uspihu_pislya.html (Accessed 05 Oct 2022).

17. Sheehan, Paul (2012), "The Main Bank System and its Role in the Japanese Economic Miracle", available at: https://www.researchgate.net/publication/32657-2993_The_Main_Bank_System_and_its_Role_in_the_Japanese_Economic_Miracle (Accessed 05 Oct 2022). DOI:10.13140/RG.2.2.17120.38400

Стаття надійшла до редакції 13.10.2022 р.

А. Є. Никифоров,
 д. е. н., доцент, професор кафедри національної економіки та публічного управління,
 ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"
 ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8480-0870>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.126

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ПУБЛІЧНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

A. Nykyforov,
 Doctor of Economic Sciences, Professor of the Department of National Economy and Public Administration,
 Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EVALUATION OF THE RESULT END EFFECTIVENESS OF PUBLIC MANAGEMENT DECISIONS

Статтю присвячено дослідженню критеріїв оцінки діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування по раціональному використанню фінансових ресурсів на цілі капітальних вкладень у розвиток соціальної інфраструктури та розробці методичних підходів до оцінювання порівняльної економічної ефективності управлінських рішень щодо вибору варіантів реалізації проектів розвитку цієї сфери задля підвищення якості публічного управління. Проведений аналіз довідкової та наукової літератури європейських країн та США з проблематики ефективності публічного управління, який дав змогу обґрунтувати висновок про важливу роль економічного підходу до визначення критеріїв оцінки діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, при цьому відзначається, що у США цьому підходу надається більше значення ніж у країнах ЄС. Запропонована адаптація критерію "задоволення потреб суспільства" для цілей оцінювання ефективності капітальних вкладень у розвиток соціальної інфраструктури. Вказані обмеження можливостей застосування методичного підходу до визначення економічного ефекту та ефективності на основі приведенного чистого операційного доходу для економічного оцінювання діяльності органів влади і місцевого самоврядування. Надані рекомендації щодо основних процедур методики визначення порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень у розвиток соціальної інфраструктури. Запропоновані моделі визначення порівняльного економічного ефекту різних варіантів реалізації проектів розвитку соціальної інфраструктури протягом року і всього строку служби. Акцентовано увагу на необхідності формування інформаційної бази для розроблення нормативного коефіцієнту економічної ефективності капітальних вкладень у розвиток соціальної інфраструктури.

The article is devoted to the study of criteria for evaluating the activities of public authorities and local governments on the rational use of financial resources for the purpose of capital investments in the development of social infrastructure and the design of methodological approaches to assessing the comparative economic efficiency of management decisions on the choice of options for implementing projects for the development of this area to improve the quality of public administration. The practical use of the methodological approaches proposed in the article to assess the economic efficiency of capital investments in the development of social infrastructure will increase the efficiency of the use of financial resources to more fully meet the needs of society.

The analysis of reference and scientific literature of European countries and the United States on the problems of the effectiveness of public administration was carried out, which made it possible to substantiate the conclusion about the important role of the economic approach to determining the criteria for evaluating the activities of public authorities and local governments, while it is noted that in the USA this approach is given more importance than in the EU countries.

The socio-economic essence of the criterion "meeting the needs of society" has been investigated and a wide range of variations of content has been identified, which necessitates its specification for each sphere of society's activity. The proposed adaptation of the criterion "meeting the needs of society" for the purpose of assessing the effectiveness of capital investments in the development of social infrastructure. It is justified that the implementation of an economic approach to assessing the use by public authorities and local governments is aimed at ensuring greater returns on limited resources, therefore, wider satisfaction of social and individual needs.

These are the limitations of the possibilities of applying the methodological approach to determining the economic effect and efficiency on the basis of the reduced net operating income for assessing the activities of authorities and local governments due to the lack of goals for generating income (profit) from the provision of public services. The need to apply a methodical approach to assessing the economic effect based on the reduced costs is justified. Recommendations are provided on the main procedures for determining the comparative economic efficiency of capital investments in the development of social infrastructure. Models for determining the comparative economic effect of various options for the implementation of projects for the development of social infrastructure during the year and the entire service life are proposed. Attention is focused on the need to form an information base for the development of a regulatory coefficient of economic efficiency of capital investments in the development of social infrastructure.

Ключові слова: державне управління, оцінки діяльності органів державної влади, економічна ефективність капітальних вкладень у соціальну сферу.

Key words: public administration, evaluation of the activities of public authorities, economic efficiency of capital investments in the social sphere.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розроблюючи систему критеріїв оцінки результатів публічного управління слід виходити з наступних чинників: цілей здійснення оцінки, функціональних компетенцій органів публічного управління, їх структурних підрозділів та службовців, особливостей організації функціонування суб'єкти прийняття управлінських рішень¹, потреб та інтересів громадськості, бізнесу, індустрій. Також важливо визначити яким чином буде використовуватися ця результати цієї оцінки. Якісна оцінка потребує значних витрат ресурсів, у тому числі, витрат робочого часу на розробку критеріїв, що адекватні специфіці діяльності того чи іншого органу публічної влади. Крім того слід враховувати витрати на збирання, обробку та аналіз інформації, розробку альтернативних варіантів рішень, визначення можливих варіантів реалізації за кожною альтернативою, вибір та обґрунтування оптимального рішення. Звісно, щоб ці витрати не були даремні, органи публічного управління повинні аналізувати і використовувати цю інформацію. Отже для оцінки управлінських рішень необхідно визначити та аналізувати результати і витрати, пов'язані з прийняттям і їх практичною реалізацією. Насамперед це стосується поточних витрат на функціонування соціальної сфери і капітальних витрат на її реновацію і розвиток.

Метою публічного управління є підвищення рівня добробуту і соціального захисту громадян. Отже капітальні вкладення, які здійснює держава і територіальні громади у розвиток соціальної сфери не орієнтовані на отримання прибутку. Тому при прийнятті рішень щодо їх ефективності не можуть бути використані методичні

підходи, в основу яких покладено розрахунок чистого грошового потоку, оскільки у переважній більшості соціальних послуг, що надає держава громадянам, дохід від надання послуг не формується (у випадку надання безоплатних послуг) або не утворюється прибуток (тобто ціна послуги не містить елементу прибутку, а дорівнює лише витратам). З цього випливає принципова методологічна різниця між підходами до визначення економічної ефективності інвестицій та державних витрат на розвиток соціальної сфери. Це обумовлює актуальність наукової проблеми розроблення методичного підходу до визначення економічної ефективності капітальних вкладень в соціальну сферу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У довідковій та науковій літературі європейських країн та США з проблематики ефективності публічного управління виділяються три головні цілі: підвищення ефективності державних витрат, удосконалення процесу прийняття рішень, підвищення результативності функціонування самих органів публічного управління [1], [2], [3]. В європейській науковій літературі основна увага приділяється дослідженню проблематики удосконалення процесу прийняття рішень, яка входить до сфери інтересів і повноважень виборних посадових осіб. Відмічається, що результати цих досліджень також можуть бути корисними керівниками приватних організацій, що виконують роботи на замовлення публічних органів влади, службовцями, у функції яких входить фінансовий менеджмент, оперативним керівництвом для управління персоналом. Оцінка результатів допомагає налагодити

¹ За класичною методологією органи публічного управління, їх структурні підрозділи та службовці визначаються як суб'єкти прийняття управлінських рішень, тоді як громадськість, бізнес, індустрія, виступають об'єктами управління.

звітність органів публічного управління перед громадськістю та комунальним службам і державним організаціям, що надають послуги різним категоріям громадян, бізнесу та індустріям, перед своїми клієнтами і користувачами. Вищі керівники та менеджери також мають бути зацікавлені в отриманні надійних критеріїв оцінки для удосконалення розподілу ресурсів, визначення строків і планування робіт, підвищення продуктивності праці службовців публічного сектору. В американській науковій та методично-довідковій літературі значно більше уваги в оцінці роботи органів державної влади та місцевого самоврядування приділяється економічному підходу: економічній оцінці витрат і результатів, пошуку альтернативних найбільш вигідних варіантів розв'язання поставлених завдань [4], [5].

В українській науковій літературі з проблематики оцінки діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування найбільш рельєфно виділяються два напрями: перший — висвітлюється у дослідженнях сутності критеріїв оцінки діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, формуванні категоріального апарату, розробленні методичного інструментарію оцінки; другий — націлений на розроблення методичного забезпечення оцінки діяльності державних службовців. Перший напрям представлений працями М. Іжи [6], В. Дзюндзюк [7], Л. Приходченко [8], О. Ткачової [9], О. Сергєєва [10] Зайчикової [11], та інших. Дослідженням у другому напрямі присвячені праці С. Зелінського [12], А. Мельниченко [13], О. Петренко [14] та інших. Результати цих досліджень враховані у постанові Кабінету Міністрів України щодо порядку проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців [15] а також офіційних публікаціях [16]. Комплексний підхід до дослідження проблеми оцінки ефективності державного управління відображений у монографії, авторами якої є Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс В. Пятницький, І. Розпутенко, О. Романюк, В. Юрчишин [17]. В аналізі вигід і витрат автори обмежуються лише використанням показників вигід на основі чистого приведенного доходу, що значно обмежує сферу застосування методичних рекомендацій цього дослідження. Окремо слід виділити праці присвячені оцінці економічної ефективності капітальних вкладень держави зокрема, дослідження І. Бланка [18], А. Пересяди [19], Т. Майорової [20], тощо. Проте окреслена проблематика щодо соціальної сфери досліджена у вітчизняній економічній науці недостатньо, а наукові напрацювання періоду, коли Україна була у складі СРСР, не можуть бути використані без розв'язання цілого комплексу методологічних проблем, обумовлених умовами ринкової економіки.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження критеріїв оцінки результату та ефективності капітальних вкладень органів державної влади і місцевого самоврядування у розвиток соціальної інфраструктури та розробка методичних підходів до оцінювання порівняльної економічної ефективності управлінських рішень щодо вибору варіантів

реалізації проектів розвитку цієї сфери задля підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В широкому сенсі управлінські рішення по відношенню до об'єктів управління — це рішення щодо надання управлінських послуг суспільству. Органи публічної влади надають дуже широкий спектр управлінських послуг — від видачі довідок через "єдине вікно" в органах місцевого самоврядування до прийняття політичних рішень органами центральної державної влади. Отже, критерій, у рамках якого можна оцінити результати усієї множини управлінських рішень, має бути достатньо широким. Аналіз наукових публікацій з проблематики ефективності публічного управління показує, що більшість авторів висловлюють думку, що таким критерієм має бути задоволення потреб суспільства [4], [5]. Теоретично, з цим можна погодитися, але за певних уточнень: 1) про яке суспільство або його частину іде мова; 2) які саме потреби слід задовольняти у першу чергу і в якій пропорції; 3) як враховувати обмеженість ресурсів. Тобто проблема задоволення потреб є завжди результатом певного компромісного рішення. Мета найкращого, найбільш повного задоволення потреб громадськості наближує прийняття управлінського рішення до розв'язання оптимізаційної задачі. Також слід пам'ятати, що значна частина управлінських рішень приймаються в умовах невизначеності. Крім того, слід враховувати обмеженість ресурсів, що також є додатковим аргументом на користь трактування критерію оцінки результату виходячи з парадигми оптимальності. З цих позицій найбільш універсальним критерієм, на наш погляд, є відповідність управлінських рішень найбільш повному задоволенню потреб і бажань суспільства за певних ресурсів.

Потреби і бажання суспільства включені до критерію оцінки результату тому, що це дві окремі складові попиту на управлінські послуги, які визначають зміст і обсяг цілого ряду рішень у секторі публічного управління. В цілому діяльність органів державної влади і місцевого самоврядування спрямована на задоволення потреб суспільства. Проте, потреби людини, як відомо, безмежні. Але оскільки думки про те, що насправді потребує суспільство, суттєво різняться у кожного індивіда та у суспільства і органів влади, а також щиреий спектр відповідей на запитання: "які потреби слід задовольняти, враховуючи обмеженість ресурсів?", та "які саме і якої якості повинні бути послуги?", "потреби" як дефініція у визначенні критерію потребує уточнення у сенсі методології та технології вимірювання і згаданої вище ідентифікації суспільства, структури потреб і обмеженості ресурсів. Певне відображення потреб можна отримати досліджуючи бажання і визначаючи чому саме суспільство надає переваги у той чи інший момент.

Бажання суспільства стосовно управлінських послуг можна виявити за допомогою: формальних опитувань громадян²; зустрічей з виборцями, коли з'ясовується їх думка стосовно послуг і політики надання послуг з питань, які можуть мати значення на виборах; опитувань

² До формальних опитувань ми відносимо: пряме індивідуальне опитування за допомогою анкет, пряме індивідуальне опитування за допомогою інтерв'ю, колективне анкетне опитування, індивідуальні та колективні анкетні опитування зі зворотнім зв'язком.

споживачів послуг, коли визначається чи задовольняють їх надані послуги, що вони хочуть змінити або отримати додатково. В деяких випадках уявлення про бажання громадян дає інтуїтивне розуміння того, наскільки корисна ця послуга для суспільства, яке, на думку суспільства, вона займає місце з точки зору корисності, чого від неї очікують, яке до неї ставлення. Це необхідно для визначення: переліку публічних управлінських послуг; інтервалів витрат на їх надання; вартості платних послуг; надання компетенцій суб'єктам управління; удосконалення організації та технології надання управлінських послуг.

Поняття "суспільство" у визначенні критерію оцінки публічних управлінських рішень можна ідентифікувати у широкому і вузькому сенсі стосовно функцій, що виконує той чи інший орган публічного управління або організація, робоча група і навіть окремих службовців. Якщо мова йде про роботу конкретного органу публічного управління, у поняття "суспільство" можна вкладати відповідний зміст, починаючи з громадян країни, яким управлінські послуги надають центральні органи публічної влади, і закінчуючи населенням області, членами територіальної громади або об'єднанням споживачів певного виду послуг (наприклад, загального медичного обслуговування чи водопостачання). Запропонований критерій оцінки також охоплює діяльність некомерційних організацій, які надають послуги населенню, і комерційних фірм, що працюють за державними контрактами. У цьому випадку "суспільство" розуміється як населення певної території, що користується послугами цих організацій. У поняття "суспільство" у цьому визначенні включаються і ті особи, які користуються певними послугами за своїм вибором (наприклад, відвідувачі рекреаційних заходів або учасники туристичних програм), тоді поняття "суспільство" і "користувачі" стають взаємозамінними. Наведені вище визначення також стосуються кола осіб (фізичних і юридичних), які користуються платними послугами органів публічної влади, тоді під "суспільством" можна розуміти клієнтів.

Результат управлінських рішень слід розглядати у двох аспектах: перший — це відповідність потребам суспільства; другий — рівень послуг за наявних ресурсів органів публічного управління. Результати можуть бути оцінені за допомогою функціональних та економічних показників. Функціональними показниками є показники покращення виконання органами публічного управління своїх функцій, досягнення цілі своєї діяльності. Наприклад, приріст кількості наданих суспільству послуг за певний період часу, скорочення часу очікування на надання послуги (між запитом і отриманням послуги), розширення переліку послуг які надаються, можливість отримання послуги в он-лайн режимі і таке інше. Функціональні показники оцінки результату безпосередньо пов'язані з відповідністю послуг потребам і бажанням суспільства. Чим більш раціонально використовують фінансові ресурси органи державної влади і місцевого самоврядування, тим більша віддача від капітальних вкладень у соціальну інфраструктуру, тим більш повно задовольняються потреби суспільства. Отже, тим

більшою має бути величина показника економічного ефекту. Слід відмітити, що автор дотримується тієї думки, що показники оцінки результату — це абсолютні показники, тоді, показники результативності — це відносні показники, які характеризують відношення результату до витрат ресурсів, що були використані для його досягнення. Теж саме можна сказати і про економічні показники: економічний ефект — це абсолютний показник, а економічна ефективність — це відносний показник.

В якості критерію економічної ефективності капітальних вкладень в соціальну інфраструктуру, на нашу думку, доцільно обрати економію на поточних і капітальних витратах у розрахунку на одиницю певних послуг у соціальній сфері. Така економія може виникати як при реалізації певних інноваційних проектів у соціальній сфері у порівнянні з існуючим станом, так і при виборі їх альтернативних варіантів. Тоді, відповідно, економія на поточних витратах на одиницю певних послуг може бути позначена як ΔCC :

$$\Delta CC = CC_0 - CC_1 \quad (1),$$

де CC_0 — поточні витрати на одиницю певних послуг за існуючим станом³;

CC_1 — поточні витрати на одиницю певних послуг за інноваційним проектом (наприклад, № 1).

При виборі альтернативного варіанта реалізації інноваційного проекту слід порівнювати поточні витрати на одиницю певних послуг за цими проектами, а економія на поточних витратах матиме наступний вид:

$$\Delta CC = CC_1 - CC_2 \quad (2),$$

де CC_1 — поточні витрати на одиницю певних послуг за варіантом № 1;

CC_2 — поточні витрати на одиницю певних послуг за варіантом № 2.

За економічним змістом наведений підхід до визначення економії на поточних витратах є, так званім "порівняльним підходом", а визначена економія "порівняльною економією".

При розрахунку економічного ефекту капітальних вкладень у соціальну сферу також слід враховувати економію на капітальних витратах, яка позначається нами як ΔKC :

$$\Delta KC = KC_1 - KC_0 \quad (3),$$

де KC_0 — капітальні витрати на одиницю певних послуг за існуючим станом⁴;

KC_1 — капітальні витрати на одиницю певних послуг за інноваційним проектом (наприклад, № 1).

Аналогічно може бути визначена сума економії на капітальних витратах при виборі альтернативного варіанта реалізації інноваційного проекту в соціальній сфері. Ця економія також є "порівняльною економією". Слід звернути увагу, що KC_0 може дорівнювати 0 ($KC = 0$) лише у випадку відсутності капітальних вкладень на створення системи надання суспільних послуг за існуючим станом. Якщо KC_0 не дорівнює нулю ($KC \neq 0$), то необхідність врахування цієї суми обумовлюється тим, що для продовження функціонування існуючої системи надання суспільних послуг необхідними є капітальні вкладення на відновлення зносу основних засобів.

Важливою методологічною проблемою визначення економічної ефективності капітальних вкладень у

³ CC — абвіатура від англ. *current costs* (поточні витрати).

⁴ KC — абвіатура від англ. *capital costs* (капітальні витрати).

соціальною сферою є коректне порівняння поточних і капітальних витрат. Ця проблема полягає у тому, що за економічною сутністю ці витрати є "різномасштабними" у часі. Поточні витрати, як уже згадувалося, враховуються у формулах (1) і (2) в розрахунок на одиницю надання послуги, тому загальна сума економії за той чи інший період може бути визначити як добуток від множення економії поточних витрат на одиницю послуг на кількість послуг, що надані у певному періоді (місяці, кварталі, році). Інша справа з економією капітальних витрат, оскільки вони призначені для функціонування певної складової соціальної сфери тривалий час (декілька років відповідно до нормативному строку служби основних засобів, на створення яких були спрямовані капітальні вкладення). Тому перш ніж порівнювати їх економію з економією на поточних витратах, необхідно виділити ту частину, яка припадає на певний період. Це здійснюється за допомогою нормативного коефіцієнта економічної ефективності капітальних вкладень (E_N), який є оберненою величиною до нормативного строку окупності капітальних вкладень:

$$E_N = \frac{1}{T_N} \quad (4),$$

де T_N — нормативний строк окупності капітальних вкладень⁵.

У вітчизняній науковій літературі не має єдиної думки щодо методичних підходів до визначення нормативного строку окупності капітальних вкладень. На нашу думку, він пов'язаний з рядом чинників: фактичною середньою величиною рентабельності виробництва у національній економіці, фактичним строком служби основних засобів, встановленими суб'єктами господарювання нормами амортизації та іншими. Ми також вважаємо, що нормативна величина економічної ефективності капітальних вкладень має бути дещо вищою від середньої величини на величину певного "прогресу", який у свою чергу залежить від перспектив економічного зростання, приросту національного багатства, норми нагромадження, національної амортизаційної політики тощо. Слід зазначити, що цей "прогрес", як складова нормативу економічної ефективності, є інструментом реалізації публічної інвестиційної політики держави, зокрема, капітальних вкладень у розвиток соціальної інфраструктури і це обумовлює необхідність поглиблених досліджень і методичних розробок.

Ще одною методологічною проблемою є перехід від економії на поточних і капітальних витратах у розрахунок на одиницю соціальних послуг до їх обсягу за певний проміжок часу. Це можна зробити помноживши величину економії, що розрахована на одиницю послуг, на кількість наданих соціальних послуг за інноваційним (новим, запропонованим) проектом. Таким чином формула порівняльного економічного ефекту капітальних вкладень у соціальну сферу (CEE)⁶ за певний період часу

(місяць, квартал, рік) матиме наступний вид:

$$CEE = [(C_0 - C_1) + E_N(K_1 - K_0)]Q_2 \quad (5),$$

де Q_2 — кількість наданих соціальних послуг за інноваційним (новим у порівнянні з існуючим, запропонованим) проектом.

Важливим є також врахування порівняльного економічного ефекту капітальних вкладень у соціальну сферу за весь період часу функціонування проекту надання послуг у соціальній сфері (TCEE)⁷. На наш погляд, його можна визначити як суму дисконтованих порівняльних економічних ефектів капітальних вкладень у соціальну сферу за окремі відрізки часу на протязі усього періоду:

$$TCEE = \sum_{t=1}^n \frac{[(C_{0t} - C_{1t}) + E_N(K_{1t} - K_{0t})]Q_{2t}}{(1+d)^t} \quad (6),$$

де d — ставка дисконтування капітальних вкладень; t — номер відрізка часу на протязі усього періоду.

Наведені формули дають змогу визначити порівняльну економічну ефективність управлінських рішень щодо вибору варіантів реалізації проектів розвитку соціальної сфери: — при порівнянні запропонованого варіанта з існуючим:

$$E_{0,1} = \frac{(C_0 - C_1)Q_1}{K_1 - K_0} \quad (7),$$

— при порівнянні двох альтернативних варіантів:

$$E_{1,2} = \frac{(C_1 - C_2)Q_2}{K_2 - K_1} \quad (8).$$

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Проведене дослідження підтверджує важливу роль економічного підходу до визначення критеріїв оцінки діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування. Для ефективного використання фінансових ресурсів у цілях розвитку соціальної інфраструктури на усіх рівнях ієрархії влади необхідно користуватися методичним інструментарієм порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень. Використання даного інструментарію потребує подальшого удосконалення його складових, а саме: економічного оцінювання витрат і результатів, розроблення нормативної бази для визначення величини нормативного коефіцієнта економічної ефективності капітальних вкладень в соціальну інфраструктуру, переходу до альтернативної і багатоваріантної оцінки напрямів розвитку соціальної сфери.

Література:

1. Public Productivity Handbook. Mark Holzer, Seok-Hwan Lee (Ed.). Marcel Dekker, Inc., New York, Basel, 2004. 755 p.
2. Brown K., Repucci S. A. Users' Guide to Measuring Public Administration Performance. UNDP Oslo Governance Centre, 2007. 78 p.
3. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм. Пер. з англ. Шульга В. Київ: ВСЕУВІТО, 2003. 340 с.

⁵ Коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень має розмірність (1/рік, або: рік-1). Из застосуванням цього коефіцієнта капітальні вкладення (в основні засоби), що призначені для функціонування в соціальній сфері протягом декількох років приводяться до річної розмірності.

⁶ CEE — абвіатура від англ. comparison economic effect (порівняльний економічний ефект).

⁷ TCEE — від англ. total comparison economic effect (загальний порівняльний економічний ефект).

4. Hatry H.P. Determining the Effectiveness of Government Services / Perry J.L. (Ed.) Handbook of Public Administration. Jossey-Bass, San Francisco, 1989. 556 p.

5. Epstein P.D. Principles of Government: Performance Measurement and Productivity Improvement. Epstein and Fast Associates, New York, 1987. 224 p.

6. Іжа М. М. Приходченко Л. Л. Забезпечення ефективності системи органів публічної влади: досвід наукового супроводження. Вісник державної служби України, 2009. № 1. С. 52—57.

7. Дзюндзюк В. Б. Ефективність діяльності публічних організацій: монографія. Харків: Магістр, 2003. 236 с.

8. Приходченко Л. Л. Ефективність діяльності органів публічної влади: інструменти та фактори оцінювання. Вісн. держ. служби України. 2010. № 1. С. 3—12.

9. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання. Вісник НАДУ, 2013. № 2. С. 30—37. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2013_2_6.pdf

10. Сергєєва О. Зарубіжний досвід оцінювання публічної влади. Державне управління та місцеве самоврядування, 2015, вип. 1 (24). С. 36—47.

11. Зайчикова В.В., Романків І.Я. Показники оцінки ефективності діяльності органів місцевого самоврядування. Наукові праці НДФІ, № 4 (33), 2005. С. 55—61.

12. Зелінський С.Е. Теоретико-методологічні засади комплексного оцінювання державних службовців: монографія. Київ: НАДУ, 2016. 296 с.

13. Мельниченко А.А., Шабаш І.Р. Варіативність підходів до оцінювання ефективності діяльності державних службовців. Публічне управління та адміністрування в Україні, № 18, 2020. С. 97—103.

14. Петренко О. Методики оцінювання рівня відповідності професійно-кваліфікаційним вимогам державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування в Україні. Вісник НАДУ. 2010. № 4. С. 30—37. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2010_4.pdf

15. Порядок проведення оцінювання результатів службової діяльності державних службовців: Постанова Кабінету Міністрів України від 23. 08. 2017 р. № 640. URL: <https://kmu.gov.ua>

16. Оцінка ефективності місцевого самоврядування: як і навіщо. Портал Кабінету Міністрів України 28.10.2020 р. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/12893>

17. Ефективність державного управління / Ю.Бажал, О.Кілієвич, О. Мертенс та ін., за заг.ред. І. Розпутенко. Київ: Видавництво "К.І.С.", 2002. 420 с.

18. Бланк І. А. Инвестиционный менеджмент. Київ: Ника-Центр, 2001. 448 с.

19. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. Київ: Лібра, 2002. 472 с.

20. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 376 с.

References:

1. Holzer, M. and Lee, S.-H. (2004), Public Productivity Handbook, Marcel Dekker, Inc., New York, Basel, USA, Switzerland.

2. Brown, K. and Repucci, S. (2007), Users' Guide to Measuring Public Administration Performance, UNDP Governance Centre. Oslo, Norway.

3. Vedung, E. (2003), Otsinuvanya derzhavnoi polityky i program [Public policy and program evaluation], VSEUVITO, Kyiv, Ukraine.

4. Hatry, H.P. (1989), Determining the Effectiveness of Government Services. Handbook of Public Administration, Jossey-Bass, San Francisco, USA.

5. Epstein, P.D. (1987), Principles of Government Performance Measurement and Productivity Improvement, Epstein and Fast Associates, New York, USA.

6. Izha, M. M. and Prihodchenko, L.L. (2009), "Ensuring the effectiveness of the system of public authorities: experience of scientific support", Visnyk derzhavnoi sluzhby Ukrainy, vol. 1, pp. 52—57.

7. Dzunguk, V. B. (2003), Efektivnist diyalnosti publichnyh organizatsiy: monografia [The effectiveness of public organizations: monograph], Kharkiv, Magistr, Ukraine.

8. Prihodchenko, L. (2010), "Effectiveness of public authorities: tools and factors for assessing", Visnyk derzhavnoi sluzhby Ukrainy, vol. 1, pp. 3—12.

9. Tkachova, O. (2013), "The effectiveness of public administration: concepts and approaches to evaluation", Visnyk NADU, vol. 2, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2013_2_6.pdf (Accessed 15 Sept 2022).

10. Sergeeva, O. (2015), "Foreign experience in assessing public power", Derzhavne upravlinnia ta misteve samovriaduvannia, vol. 1 (24), pp. 36—47.

11. Zaychikova, V.V. and Romankiv, I. J. (2005), "Indicators for assessing the effectiveness of local governments", Naukovi prasti NDFI, vol. 4 (33), pp. 55—61.

12. Zelinskiy, S.E. (2016), Teoretiko-metodologichni zasady kompleksnogo ostinuvannia derzhavnyh sluzhbovciv: monografia [Theoretical and methodological principles of comprehensive assessment of civil servants: monograph], Nastionalna academia derzhavnogo upravlinnia, Kyiv, Ukraine.

13. Melnichenko, A.A. and Shabash, I.R. (2020), "Variability of approaches to assessing the effectiveness of civil servants", Publichne upravlinnia ta administruvannia v Ukraini, vol. 18, pp. 97—103.

14. Petrenko, O. (2010), "Methods for assessing the level of compliance with the professional qualification requirements of civil servants and local government officials in Ukraine", Visnyk NADU, vol. 4, available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vnadu_2010_4.pdf (Accessed 15 Sept 2022).

15. Cabinet of Ministers of Ukraine (2021), Resolution "On approval of the Procedure for assessing the results of official activities of civil servants", available at: <https://kmu.gov.ua> (Accessed 15 Sept 2022).

16. Cabinet of Ministers of Ukraine (2020), "Assessment of the effectiveness of local self-government: how and why", available at: <https://decentralization.gov.ua/news/12893> (Accessed 15 Sept 2022).

17. Bazhal, U., Kilievich, O. and Mertens, O. (2002), Efektivnist derzhavnogo upravlinnia [The effectiveness of public administration], Kyiv, Ukraine.

18. Blank, I. A. (2001), Investytsiyni menedzhment, [Investment management]. Kyiv, Ukraine.

19. Peresada, A. A. (2002), Upravlinnia investytsiynym protsesom [Investment process management]. Kyiv, Ukraine.

20. Mayorova, T.V. (2014), Investytsiyna diyalnist: Navchalnyi posibnyk [Investment activity: Textbook], Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 24.09.2022 р.

В. І. Ткаченко,

д. мед. н., професор, магістр публічного управління та адміністрування, професор кафедри сімейної медицини, Національний університет охорони здоров'я України імені П.А. Шупика
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0789-5340>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.132

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ У ПЕРВИННІЙ МЕДИЧНІЙ ДОПОМОЗІ

V. Tkachenko,

Doctor of Medical Sciences, Professor, Master's degree of Public Administration and Governance, Professor of the Department of Family Medicine, Shupyk National Healthcare University of Ukraine

EUROPEAN EXPERIENCE IN QUALITY MANAGEMENT OF MEDICAL SERVICES AND ITS EFFICIENCY IN PRIMARY CARE

Якість медичної допомоги є однією з найбільш критичних і глобальних проблем, з якими стикаються системи охорони здоров'я всіх країн світу, особливо на рівні первинної медичної допомоги (ПМД). Багато дослідників аналізували окремі аспекти якості медичної допомоги на міжнародному рівні, вивчаючи окремі країни та порівнюючи декілька країн Європи. Водночас системні дослідження щодо європейський досвід управління якістю медичних послуг у ПМД з метою запровадження в Україні не проводилося. Мета статті — проаналізувати європейський досвід управління якістю медичних послуг у ПМД та його ефективність з метою запровадження в Україні. Встановлено, що згідно з Астанінською декларацією ВООЗ (2018) країни Європи приділяють велику увагу зміцненню і покращанню якості ПМД з метою досягнення здоров'я для всіх, універсального охоплення населення якісними медичними послугами та досягнення цілей сталого розвитку. Одним з кроків запровадження системи управління якістю у закладах ПМД Європи стало імплементація ISO-сертифікації, акредитації, сертифікації та супервізії. Надалі виникла потреба у більш детальній оцінці якості процесу і результатів надання ПМД та формування для цього додаткового рамкового інструменту. Міжнародна Рамкова система оцінки якості ПМД знаходиться на стадії розробки, рамкові системи оцінки якості ПМД та індикатори якості ПМД розробляються вагомим авторитетними організаціями, такими як ВООЗ та ОЕСР, що треба брати за основу при формуванні Національної політики і стратегії управління якістю медичної допомоги. Існують різні підходи до групування індикаторів якості й опису якості ПМД, але найбільш оптимальною є концепція А. Донабедіана, яка описує якість ПМД за трьома доменами — якість структури, процесу і результату. Досвід Великої Британії, модель системи охорони здоров'я якої впроваджується в Україні, показав невиправдано складну організаційну структуру системи управління якістю з безмежною кількістю індикаторів, яка на сьогодні перебуває на стадії оптимізації. Система управління якістю медичної допомоги в Україні повинна формуватися на основі рекомендованої міжнародної Рамкової системи оцінки якості ПМД з її індикаторами та враховувати національні цілі і пріоритети оптимізації розвитку ПМД з розробкою додаткових національних і локальних індикаторів якості ПМД та формуванням національної організаційної структури системи управління якістю й контролю ефективності медичних послуг.

The quality of medical care is one of the most critical and global problems faced by the health care systems of all countries of the world, especially at the level of primary care (PC). Many researchers have analyzed certain aspects of the quality of medical care at the international level, studying individual countries and comparing several European countries. At the same time, systematic review on the European experience in managing the quality of medical services in PC with the aim of implementation in Ukraine was not conducted. The purpose of the article is to analyze the European experience in management of quality of medical services in primary medical care and its effectiveness with the aim of introducing it in Ukraine. It has been established that, according to the WHO Astana Declaration (2018), European countries pay great attention to strengthening and improving the quality of PC with the aim of achieving health for all, universal coverage of the population with quality medical services and achieving the goals of sustainable development. One of the steps in the introduction of the quality management system in PC institutions in Europe was the implementation of ISO certification, accreditation, certification and supervision. In the future, there is a need for a more detailed assessment of the quality of the process and results of the PC provision and the formation of an additional framework tool for this. The international framework system for assessing the quality of medical care is under development, framework systems for assessing the quality of medical care and the quality indicators are being developed by important authoritative organizations such as WHO and OECD, which should be taken as a basis for the formation of the National policy and strategy for management of quality of medical care. There are different approaches to grouping quality indicators and describing PC quality, but the most optimal is A. Donabedian's concept, which describes PC quality in three domains — quality of structure, process, and result. The experience of Great Britain, the model of the health care system of which is being implemented in Ukraine, showed an unnecessarily complex organizational structure of the quality management system with an unlimited number of indicators, which is currently at the stage of optimization. The quality management system of medical care in Ukraine should be formed on the basis of the recommended international Framework system for assessing the quality of PC with its indicators and take into account the national goals and priorities of optimizing the development of PC with the development of additional national and local indicators of the quality of PC and the formation of the national organizational structure of the quality management system and effectiveness control medical services.

Ключові слова: система управління якістю, якість медичної допомоги, первинна медична допомога, європейський досвід, розробка національної політики і стратегії

Key words: quality management system, quality of care, primary care, European experience, development of national policy and strategy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Згідно з офіційною декларацією 30-ї Всесвітньої асамблеї охорони здоров'я 1977 року (Алматинська декларація), головною соціальною метою Урядів і Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) має бути досягнення рівня фізичного, психічного та соціального здоров'я для всіх людей. Первинна медична допомога (ПМД) була запроваджена як метод досягнення здоров'я для всіх у 1978 році. Досягнення здоров'я для всіх має супроводжуватися високоякісними медичними послугами. Крім того, Астанінська декларація є нещодавною віхою, яка підкреслює якість медичної допомоги на рівні ПМД. Таким чином, якість медичної допомоги є однією з найбільш критичних і глобальних проблем, з якими стикаються системи охорони здоров'я всіх країн світу, особливо на рівні ПМД [1].

Головним обов'язком осіб, які розробляють політику охорони здоров'я в країнах, є забезпечення та покращення якості ПМД. Якість ПМД є пріоритетом у фрагментованих і плюралістичних системах охорони здоров'я, які поширені в країнах світу з низьким і середнім

рівнем доходу. За останні десятиліття якість стала інструментом для підвищення ефективності послуг, особливо в країнах, що розвиваються, і де було проведено широку діяльність з оцінки якості ПМД [1].

Всесвітній організація сімейних лікарів WONCA з 80-х років минулого сторіччя почала працювати над удосконаленням якості ПМД в країнах світу і Європі, створила робочу групу з забезпечення якості та безпеки ПМД — EQuiP, що займаються аналізом і науковими дослідженнями якості ПМД, розробляють і видають регламентуючі документи з цього напрямку (<https://equip.woncaeurope.org>) [2-3]. Крім того, WONCA за підтримки ВООЗ розроблено систему міжнародної класифікації первинної медичної допомоги (ICPC) з метою контролю і моніторингу якості, клінічного аудиту за наявності електронної медичної карти та електронної системи охорони здоров'я.

Експерти з робочої групи EQuiP проаналізували існуючі рамки якості ПМД та стратегії якості ПМД і встановили, що вони традиційно зосереджені на конкретних аспектах якості або на конкретних стратегіях покращення

щення якості, наприклад, класифікації різних типів показників (Donabedian, 1966) або описі різних кроків, необхідних для досягнення покращення якості (Juran & Годфрі, 1999). В результаті отримано система з п'яти підходів, яка базується на існуючих концепціях і підходах щодо оцінки якості та впровадження змін. П'ять підходів до створення рамки призначені для доповнення концептуальних перспектив і включають [2-3]:

1. три основні виміри якості: безпека, ефективність та пацієнторієнтація;
2. чотири функції охорони здоров'я: первинна профілактика, невідкладна допомога, лікування хронічних захворювань та паліативна допомога;
3. три основні види діяльності стратегій якості: встановлення стандартів, моніторинг і забезпечення покращень;
4. триада Донабедіана: структури, процеси та результати; і
5. п'ять основних цілей стратегій якості: медичні працівники, технології, організації-постачальники, пацієнти та платники.

Використання п'яти підходів у комбінації може забезпечити більш повну та ефективнішу картину різних стратегій якості [3].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Багато дослідників публікували результати аналізу окремих аспектів якості медичної допомоги як в межах однієї країни, так і намагаючись провести порівняння якості медичної допомоги на міжнародному рівні, порівнюючи декілька країн Європи. Серед наукового доробку зарубіжних учених можна виділити наукові праці Д. Крінгос, В. Боерма, А. Хатчінсона та Р. Салтмана, П. Сміта, Е. Моссіалоса, Ш. Лезерман та І. Папаніколас, Е. Нолте, М. МакКі, А. Ротара, М. ван дер Берга, Дж. Ленгтон, С. Вонг, Дж. Абельсон, Дж. Кемпбелла, Ш. Джонстон та інших учених і експертів. Зазначені науковці досліджують теоретичні та практичні питання розбудови системи первинної медичної допомоги в Європі, проблеми вимірювання та оцінювання діяльності / ефективності первинної допомоги, показники, досвід, порівняльні аспекти, виклики та перспективи оцінювання ефективності на європейському, національному та регіональному рівнях, показники оцінювання вдосконалення первинної медичної допомоги [4].

Водночас системні дослідження, у яких розглянуто європейський досвід управління якістю медичних послуг у первинній медичній допомозі та його ефективність з метою запровадження в Україні не проводилося, що обумовлює необхідність проведення досліджень з цієї проблематики.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — проаналізувати європейський досвід управління якістю медичних послуг у первинній медичній допомозі та його ефективність з метою запровадження в Україні.

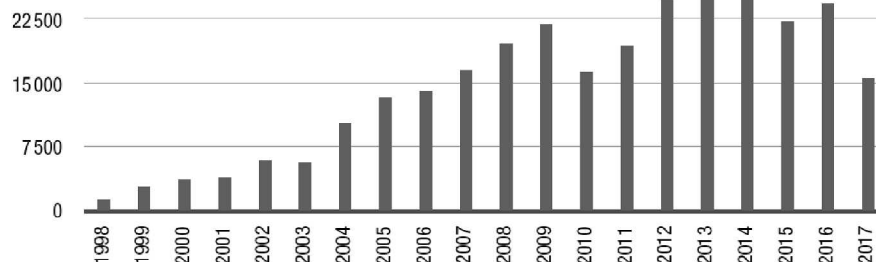


Рис. 1. Динаміка кількості ISO-сертифікованих закладів охорони здоров'я і соціальної служби за 1998—2017 рр. в Європі

Джерело: [5].

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Одним із початкових кроків запровадження системи контролю якості в країнах Європи стало імплементація СУЯ у закладах охорони здоров'я шляхом ISO-сертифікації, акредитації, сертифікації та супервізії [5]. Динаміка кількості ISO-сертифікованих закладів охорони здоров'я і соціальної служби за 1998—2017 рр. відображена на рисунку (рис 1).

Надалі відповідно до документів ВООЗ, заснованих на моделі якості медичної допомоги Донабедіана, країни світу почали розробляти додаткові шляхи комплексного моніторингу якості структури, процесу і результату надання медичної допомоги. Незважаючи на національні відмінності та варіації систем охорони здоров'я, загальний підхід в різних європейських країнах був однаковим.

Наукової доказової бази, яка б описувала, що таке управління якістю практики ПМД, бракувало по всій Європі, у зв'язку з різноманітністю підходів до надання первинної медичної допомоги та зовнішньої оцінки [2].

Одне з перших міжнародних порівняльних досліджень з аналізу СУЯ ПМД в країнах Європи — European Practice Assessment EPA (2004) показало, що завдяки консенсусному підходу, застосованому у проєкті, можна розробити міжнародний набір індикаторів якості — загалом 62 — з яким погодилися у 6 різних європейських країнах. Індикатори стосувались всіх п'яти сфер якості (інфраструктура, люди, інформація, фінанси, якість і безпека). Автори проаналізували за показниками СУЯ і якість послуг у 9 європейських країнах та дійшли висновку, що можна мати загальний набір показників якості управління практикою для європейських країн, незважаючи на відмінності в системах охорони здоров'я. Очевидно, немає непереборних перешкод для розробки міжнародних індикаторів, а також процедур оцінки якості, які дозволяють порівнювати СУЯ між країнами [3].

Згодом, у 2014 р. Європейська Комісія створила Експертну групу з оцінювання ефективності систем охорони здоров'я (HSPA). До складу Експертної групи увійшли представники ЄС-27 та Норвегії, роботі цієї групи активно сприяють такі міжнародні організації, як: Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейський спостережний центр з питань систем та політики у сфері охорони здоров'я [4].

У 2016 році Експертна група ЄС з оцінки ефективності систем охорони здоров'я (HSPA), Європейська

обсерваторія систем і політики охорони здоров'я, Відділ охорони здоров'я Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та Європейське регіональне бюро ВООЗ опублікували звіт щодо аналізу стратегій з оцінки якості медичної допомоги в Європейських країнах (2016), в якому констатували, що більшість країн Європи мають стратегії вимірювання ефективності і якості медичної допомоги, які спрямовані на підвищення якості медичних послуг. Ці стратегії зазвичай включають набори індикаторів, які вимірюються в часі; кількість індикаторів коливається від менше 30 (Австрія) до більше 1000 (Фінляндія). Незважаючи на те, що проблеми, пов'язані з порівнянням країн між собою добре відомі, також очевидно, що інформація, отримана в результаті міжнародних порівнянь, може стати основою для подальшого вивчення та глибшого розуміння політики, необхідної для покращення статус-кво. Експертами зроблено висновок, що оцінка якості повинна забезпечувати глобальний збалансований огляд, який дозволяє узгодити погляди між усіма учасниками, особливо на місцях і особами, які приймають рішення. Отже, набір індикаторів якості повинен залишатися всеосяжним і достатньо детальним для оцінки системи в цілому. Взаємозв'язок між якістю та іншими вимірами ефективності (наприклад, ефективність, справедливість, доступ) слід додатково досліджувати та аналізувати в майбутніх оновлених моделях: усі показники, що стосуються виміру якості, слід інтерпретувати в більш широкому контексті загальної ефективності системи охорони здоров'я. У будь-якій загальноприйнятій системі ефективність і доцільність є основними компонентами якості медичної допомоги. Багато індикаторів стосуються якості процесів; але щоб мати комплексну систему оцінювання, вони повинні бути доповнені індикаторами якості результатів. Таким чином, використання індикаторів кінцевих результатів для підтримки програм клінічного та організаційного аудиту має важливе значення для забезпечення постійного покращення якості медичної допомоги. Різний досвід показує, що систематичне оприлюднення індикаторів може позитивно вплинути на якість медичної допомоги, особливо коли ці результати використовуються як інструмент управління системою, наприклад, в оцінці цілей генеральних директорів. Позитивний вплив в основному визначається ефектом публічної звітності, яка, навіть у системах із високим ступенем внутрішньої конкуренції, генерує значний вплив на зміни в ефективності та якості медичних послуг та професійний і мінімальний вплив на вибір пацієнтів місце і вид догляду. Ефективне звітування щодо якості медичних послуг має включати конкретні рекомендації особам, які формують політику, наприклад, щоб виділити критичні сфери та вказати пріоритети [6].

Ще одним підсумком роботи Експертної групи з оцінювання ефективності систем охорони здоров'я став підготовлений нею звіт "Новий маршрут первинної медичної допомоги в Європі: переосмислення інструментів та методологій оцінювання" (2018 р.). Навіть незважаючи на те що розроблено декілька механізмів оцінювання якості і ефективності охорони здоров'я, експерти пропонують використовувати підхід, що дозволяє отримати декілька вимірів, на які слід звернути увагу під

час оцінювання ефективності. Як уже зазначалося, він визначає причинно-наслідкові зв'язки між структурою, процесом та результатами медичного обслуговування. Цей підхід став основою для розроблення Інструментів оцінювання первинної медичної допомоги в Центрі політики у сфері первинної медичної допомоги Університету ім. Дж. Гопкінса (США) та для проєктів "Моніторинг діяльності у сфері первинної медичної допомоги в Європі" та "Якість та вартість первинної медичної допомоги в Європі" [4].

Сьогодні Європейські експерти констатують, що оскільки в країнах Європи існують різні моделі побудови системи охорони здоров'я, послуги ПМД часто надає мультидисциплінарна команда, тому оцінка якості на рівні ПМД стає більш складною. Результативність роботи кожної особи та стосунки між нею та клієнтами впливають на загальну якість ПМД. Дані літератури свідчать про те, що структура та процеси ПМД в країнах відрізняються залежно від контексту кожної системи охорони здоров'я. Крім того, існують фундаментальні відмінності в концепції оцінки якості в різних країнах. Отже, кожна країна розробляє національну структуру для оцінки якості ПМСД за власними стратегіями та цілями [1].

Перший масштабний комплексний аналіз 33 системних оглядів індикаторів якості ПМД (2019), проведений з метою охарактеризувати та надати перелік індикаторів, які обговорюються в літературі, для підтримки керівників і клініцистів у процесах прийняття рішень, шляхом загального огляду показників якості ПМД, систематизував існуючі індикатори якості ПМД і класифікував відповідно до параметрів допомоги, функцій, типу допомоги, сфер і контексту стану здоров'я населення. Із загальної кількості 727 індикаторів 74,5% (n = 542) були класифіковані за категорією процесу, 89,5% (n = 537) з лікування хронічних станів (n = 428; 58,8%) з ефективним доменом (n = 423; 58,1%) із найбільш частими значеннями в категоризаціях за вимірами. Авторами представлено остаточний перелік індикаторів із відповідних систематичних оглядів, узагальнюючи їх, що дозволяє нам зрозуміти, які сфери первинної медичної допомоги краще охоплюються цими заходами. Результати цього огляду є цінними та вказують на необхідність майбутніх досліджень і практики щодо показників якості, як чудову можливість для подальших досліджень, щоб перевірити прийнятність, здійсненність, надійність, інструменти порівняння та валідність цих показників, а також перевірити наявність проблем з їх впровадженням у ПМД, з належними інформаційними та реєстраційними системами. Він також надає клініцистам, менеджерам і особам, які приймають рішення в галузі охорони здоров'я, готовий спосіб отримати чітке розуміння більшості науково обґрунтованих публікацій, пов'язаних з ПМД [7].

Системний аналіз даних літератури щодо аналізу існуючих підходів до оцінки якості ПМД станом на 2022 р. показав, що одним із стандартних методів оцінки якості ПМД є створення Рамки оцінки якості (QAFs), що включає кількісні індикатори. На національному та міжнародному рівнях було опубліковано різні звіти про застосування Рамки оцінки якості ПМД (PHC QAF) з різноманітними підходами, заснованими на власних потребах,

стратегія і ціля певних країн. Автори, що здійснили системний огляд цих досліджень, роблять висновок, що за останні кілька років у різних країнах і міжнародних організаціях було запроваджено і проаналізовано багато різних Рамок оцінки якості ПМД (PHC QAF). Порівняльну структуру національних рамок авторами було зроблено з використанням наукової методології для порівняння різних індикаторів та визначено коливання індикаторів якості ПМД між країнами Європейського Союзу від 62 до 99. Проведені дослідження з порівняння Рамок оцінки якості ПМД ілюструють їх подібності та відмінності, вказують на критичні фактори якості ПМД та показують прогалини та проблеми, які не були враховані. Проте міжнародні Рамки оцінки якості ПМД виявились більш узгодженими та всеосяжними, ніж національні. Відмінності національних Рамок оцінки якості ПМД збільшують вартість збору даних і конфлікт інтересів. Тому авторами запропоновано розробити повну та надійну Рамку оцінки якості ПМД, універсальну для всіх країн. Отримані результати творять готовий шлях для розробників політики у сфері охорони здоров'я та забезпечення якості медичних послуг для вирішення ключових аспектів якості, які можуть допомогти країнам прискорити прогрес у покращенні якості ПМД [1].

Міжнародні організації, такі як ВООЗ та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), заохочують країни оцінювати ефективність своїх систем охорони здоров'я своїми документами. Вони також представили основи оцінки якості ПМД і надають свої рекомендації щодо Рамки оцінки якості, тобто індикаторів міжнародного рівня, які постійно оновлюються та доповнюються.

Насьогодні ОЕСР (2022) зазначає, що досягнення високоякісної первинної медичної допомоги є ключовим пріоритетом майже в кожній країні ОЕСР, враховуючи зростаючу поширеність хронічних захворювань, швидшу виписку з лікарень і зростання очікувань суспільства щодо безперебійної, скоординованої медичної допомоги. Більшість систем охорони здоров'я розробили "первинний рівень" медичної допомоги, функції якого включають вирішення нових скарг на здоров'я, які не становлять безпосередньої загрози життю, лікування довгострокових захворювань і підтримку пацієнта у прийнятті рішення про необхідність направлення до лікарні. Уряди все більше наголошують на важливості первинної медичної допомоги як альтернативи дорогій лікарняній медичній допомозі та шукають способи вимірювання та покращення якості первинної медичної допомоги. Завдяки використанню структурованого процесу експертного огляду проєкт щодо індикаторів якості медичної допомоги спочатку визначив показники госпіталізації, яких можна було уникнути з приводу довгострокових захворювань, і показники ампутації нижніх кінцівок у хворих на цукровий діабет як дійсні міжнародно порівнювані показники якості первинної медичної допомоги. Згодом були розроблені додаткові показники якості та безпеки призначення лікарських засобів у первинній медичній допомозі.

На даний момент первинна медична допомога включає ОЕСР індикатори якості (2022) [8]:

- показники госпіталізації хворих на астму,
- показники госпіталізації з хронічним обструктивним захворюванням легень,

- частота госпіталізації з приводу застійної серцевої недостатності,
- частота госпіталізації хворих на гіпертонію,
- показники госпіталізації хворих на діабет,
- частота ампутацій нижніх кінцівок при діабеті,
- пацієнти з цукровим діабетом, які принаймні один раз отримували ліки для зниження рівня холестерину,
- пацієнти з цукровим діабетом із призначенням антигіпертензивних препаратів першого вибору,
- пацієнти похилого віку, яким довгостроково призначають бензодіазепіни або споріднені препарати,
- пацієнти похилого віку, яким призначено бензодіазепіни тривалої дії або споріднені препарати,
- пацієнти з тривалим призначенням будь-яких антикоагулянтів у поєднанні з пероральними нестероїдними протизапальними засобами,
- загальний обсяг антибіотиків для системного застосування,
- об'єм антибіотиків другого ряду як частка від загального об'єму,
- частота вакцинації дітей проти кашлюку,
- показник дитячої вакцинації проти кору,
- рівень вакцинації людей похилого віку проти грипу [8].

Як зазначає ОЕСР, успіх політики зміцнення первинної медико-санітарної допомоги залежить від того, чи первинна медична допомога має відповідні ресурси та організацію для надання високоякісної та доступної допомоги, орієнтованої на людей [9]:

1) правильні ресурси: життєво важливо зробити додаткові інвестиції в первинну медико-санітарну допомогу (наприклад, збільшити кількість лікарів первинної медико-санітарної допомоги, запровадження стимулів для надання допомоги територіям, які недостатньо обслуговуються, і розробка більш просунутих ролей для медсестер та інших медичних працівників). Важливо також посилити зусилля для надання належної підтримки бригадам первинної медико-санітарної допомоги, зокрема, шляхом змін у навчанні та більшого використання робочої сили громади,

2) правильна організація: нові моделі допомоги, орієнтованої на людей, засновані на командах або мережах, можуть отримати найбільші переваги у здоров'ї населення шляхом переходу від реактивної допомоги до проактивної, профілактичної та орієнтованої на людей. Бригади первинної медико-санітарної допомоги також мають відіграти певну роль у покращенні медичної грамотності пацієнтів. Потенціал цифрових технологій слід використовувати для надання персоналізованої допомоги, прийняття більш ефективних клінічних рішень, розширення можливостей користувачів вести здоровий спосіб життя та покращення доступу до населення, яке недостатньо обслуговується,

3) правильні стимули: стимулювання надання високоякісної медичної допомоги та заохочення більшої координації медичної допомоги людям із багатьма потребами поставити первинну медичну допомогу в центр систем охорони здоров'я,

4) правильне вимірювання: активізувати зусилля для кращого виявлення низької якості медичної допомоги та підвищити стандарти медичної допомоги шляхом кращого вимірювання якості та орієнтованості на людей

показників медичної допомоги для первинної медичної допомоги, включно з оцінками досвіду та результатів, про які повідомляють пацієнти [9].

ВООЗ зі свого боку, констатувала, що після підтвердження державами-членами у 2019 році своєї відданості зміцненню ПМД для досягнення здоров'я для всіх через Астанінську декларацію, необхідність інвестування у зміцнення стійких систем охорони здоров'я, заснованих на основі ПМД ще більше підкреслено.

Ряд документів ВООЗ та Євросоюзу [10—17] свідчить про необхідність запровадження міцної та якісної системи надання ПМД, серед яких керівництво "Структура та індикатори вимірювання первинної медичної допомоги: моніторинг систем охорони здоров'я через призму первинної медичної допомоги" [9]. Дане керівництво запропонувало 87 індикаторів якості ПМД да подальшого моніторингу в країнах Європи та світу з метою оцінки прогресу зміцнення ПМД і досягнені Цілей сталого розвитку, а також Рамку оцінки якості ПМД.

Головною метою керівництва ВООЗ з вимірювання ПМД є сприяння покращенню ефективності ПМД на рівні країни. Конкретними цілями є [11]:

1. підтримка держав-членів у оцінці, відстеженні та моніторингу покращення ефективності ПМД за трьома компонентами ПМД та 14 основними стратегічними та операційними важелями в контексті національної та субнаціональної політики та процесів планування;

2. узгодження моніторингу ПМД із існуючою системою охорони здоров'я, системами та рекомендаціями з моніторингу Універсальне охоплення послугами охорони здоров'я та Цілей сталого розвитку, щоб максимізувати та просувати порівняні на міжнародному рівні зусилля з моніторингу та покращення ефективності ПМД, заповнити прогалини в даних та мінімізувати тягар звітності;

3. глобальне відстеження прогресу держав-членів ВООЗ у зміцненні ПМД для досягнення Універсальне охоплення послугами охорони здоров'я до 2030 року шляхом надання та узгодження глобального набору показників, які можуть допомогти в міжкраїновому огляді зведених даних.

Належне врядування вважається ключовим компонентом стійких систем охорони здоров'я. У той час як Уряди є основними рушійними силами управління, недержавні суб'єкти, включаючи громадянське суспільство, громадські групи та приватний сектор, мають вирішальний внесок у успіх. Сфера управління включає оцінку рівня політичної прихильності та лідерства щодо ПМД як основного інструменту для досягнення УЗ за допомогою надійної політики та законодавства, а також того, наскільки система управління та політики країни відображають і сприяють усім трьом компонентам ПМД. Ці піддомени зосереджені на оцінці підходів до управління (таких як "Здоров'я в усіх політиках"), структур, рамок політики, ефективного нагляду та нормативних актів. Управління також включає субдомени, зосереджені на оцінці ступеня взаємодії з громадами та іншими багатогалузевими зацікавленими сторонами для спільного визначення проблем і рішень і визначення пріоритетів дій, а також ступеня та складу залучення приватного сектору до надання послуг [11].

У посібнику World Health Organization & United Nations Children's Fund (2022) представлено структуру та перелік індикаторів, які країни можуть використовувати для розробки власної програми моніторингу ПМД на рівні країни та під керівництвом країни, наведено поетапний процес адаптованого до країни запровадження основи та індикаторів таким чином, щоб країни могли вживати коригувальні дії, розподіляти ресурси та інформувати політичний діалог [11].

Враховуючи те, що сьогодні в Україні відбувається реформування старої радянської моделі охорони здоров'я, призначеної для функціонування в умовах планової економіки (так званої моделі Семашко), та формується нова модель охорони здоров'я, заснована на досвіді зарубіжних країн, зокрема Великої Британії, варто розглянути СУЯ ПМД Великої Британії.

Вирішальним фактором на користь імплементації саме британської моделі в Україні стало те, що як модель Семашко, так і запропонована модель Беверіджа, належать до державних моделей охорони здоров'я з переважним державним фінансування галузі. Імплементація в Україні британської моделі фінансування переслідує досягнення наступних фундаментальних цілей.

1. Рівний та справедливий доступ до медичної допомоги: громадяни мають доступ до гарантованого переліку медичних послуг, відповідно до якого медична допомога надається безкоштовно. Таким чином, пацієнтам забезпечується певний фінансовий захист у разі захворювання, незалежно від індивідуальних ризиків.

2. Підвищення рівня якості медичної допомоги та обслуговування пацієнтів в умовах обмеженості фінансових ресурсів.

Особливість британської моделі фінансування системи охорони здоров'я полягає у створенні єдиного закупівельного агентства (NHS — Національної служби здоров'я Англії), що виконує функцію своєрідного державного страховика в межах чітко регламентованого та гарантованого пакету медичних послуг. За аналогією з британською NHS, в Україні було створено НСЗУ — Національну службу здоров'я України. НСЗУ зобов'язана діяти так, аби досягти максимального ефекту від вкладених ресурсів. Під максимальним ефектом розуміється зростання показників здоров'я громадян, посилення фінансового захисту, підвищення доступності та якості медичної допомоги [18].

В даному контексті варто було б запозичити і Британську систему управління якістю медичних послуг, якщо це є обґрунтованим та дозволить ефективно оцінювати результати проведених реформ і їх вплив на якість ПМД.

Дані літератури останніх років вказують, що у Великій Британії експерти та науковці активно займаються аналізом та оптимізацією індикаторів якості медичної допомоги. Так, наприклад, Rushforth et al. (2015) пропонували різні підходи до розробки індикаторів, заснованих на доказовій медицині, які б оптимально описували вплив ПМД на здоров'я населення [19]. Laura Vallejo-Torres та Stephen Morris (2018) намагалися узагальнити підхід з оцінки якості ПМД шляхом додавання індикаторів доступності за відстанню, якості послуг в залежності від навантаження лікаря кількістю пацієнтів, до 35 індикаторів якості, що описують здоров'я та конт-

роль хронічних захворювань населення згідно з електронними записами лікарів ПМД (гіпертонія 3, холестерин 2, ІХС 3, інсульт 1, діабет 7, остеоартрит 5, остеопороз 2, запобігання падінням 2, біль 1, нетримання сечі 4, зір 1, слух 2, депресія 2) [20].

Як засвідчує звіт *Indicators of quality of care in general practices in England (2015)* у Великій Британії існує багаторівнева і багатокомпонентна організаційна структура СУЯ медичних послуг, яка включає такі організації як Національна рада з якості, Міністерство охорони здоров'я, Національна служба охорони здоров'я Англії, Управління охорони здоров'я Англії та Комісія з якості медичного обслуговування (CQC). Кожна з цих організацій має свій перелік індикаторів якості ПМД, які інколи схожі між собою або повторюються, та направлені на різні аспекти оцінки якості медичної допомоги. Крім того, окрім національного рівня, на локальному рівні також існує свій перелік індикаторів. Додатково існує спеціальний інтернет-ресурс — Національні профілі загальної практики (NGPP), який містить велику кількість індикаторів (понад 250) розбитих на кілька модулів, що надає можливість оцінити певні характеристики якості ПМД. Автори звіту зазначають, що необхідно консолідувати кількість національних індикаторів якості ПМД, згрупувати, обґрунтувати їх доцільність враховуючи доказову наукову базу і створити єдину гнучку рамку системи оцінки якості, з наданням організаціям-користувачам можливості самостійно вибирати групи з меню індикаторів [21].

Для майбутнього потрібен більш ефективний процес для вибору пріоритетів, розробки та розробки показників для ПМД. Це має залучати всіх ключових зацікавлених сторін — громадськість, фахівців та організації, відповідальні за якість медичної допомоги. Процес, який використовує NICE для розробки показників, є корисним, і пропонується його вдосконалити. Автори наводять 77 Рамкові індикатори якості та результатів ПМД, засновані на національних клінічних керівництвах NICE [21].

Узагальнюючи Європейський досвід з СУЯ медичних послуг можна зробити висновок, що міжнародна Рамкова система оцінки якості ПМД знаходиться на стадії розробки. Рамкові системи оцінки якості ПМД та індикатори якості ПМД розробляються вагомим авторитетними організаціями, такими як ВООЗ та ОЕСР, що треба враховувати і брати за основу при формуванні Національної політики і стратегії управління якістю медичної допомоги. Існують різні підходи до групування індикаторів якості й опису якості ПМД, але найбільш оптимальною є концепція А. Донабедіана, яка описує якість ПМД за трьома доменами — якість структури, процесу і результату. Досвід Великої Британії, модель системи охорони здоров'я якої впроваджується в Україні, показав невиправдано складну організаційну структуру системи управління якістю з безмежною кількістю індикаторів, яка на сьогодні перебуває на стадії оптимізації. Національна політика і стратегії управління якістю медичної допомоги в Україні повинна формуватися на основі рекомендованої міжнародної Рамкові системи оцінки якості ПМД з її індикаторами та враховувати національні цілі і пріоритети оптимізації розвитку ПМД з розробкою додаткових національних і

локальних індикаторів якості ПМД та формуванням національної організаційної структури системи управління якістю й контролю ефективності медичних послуг.

ВИСНОВКИ

Європейський досвід з системи управління якістю медичних послуг показав, що відповідно до Астанінської декларації країни Європи приділяють велику увагу зміцненню і покращанню якості ПМД з метою досягнення здоров'я для всіх, універсального охоплення населення якісними медичними послугами та досягнення цілей сталого розвитку. Одним з кроків запровадження системи управління якістю у закладах ПМД стало імплементація ISO-сертифікації, акредитації, сертифікації та супервізії. Надалі виникла потреба у більш детальній оцінці якості процесу і результатів надання ПМД та формування для цього додаткового рамкового інструменту.

Міжнародна Рамкова система оцінки якості ПМД знаходиться на стадії розробки, рамкові системи оцінки якості ПМД та індикатори якості ПМД розробляються вагомим авторитетними організаціями, такими як ВООЗ та ОЕСР, що треба брати за основу при формуванні Національної політики і стратегії управління якістю медичної допомоги. Існують різні підходи до групування індикаторів якості й опису якості ПМД, але найбільш оптимальною є концепція А. Донабедіана, яка описує якість ПМД за трьома доменами — якість структури, процесу і результату.

Досвід Великої Британії, модель системи охорони здоров'я якої впроваджується в Україні, показав невиправдано складну організаційну структуру системи управління якістю з безмежною кількістю індикаторів, яка на сьогодні перебуває на стадії оптимізації.

Система управління якістю медичної допомоги в Україні повинна формуватися на основі рекомендованої міжнародної Рамкові системи оцінки якості ПМД з її індикаторами та враховувати національні цілі і пріоритети оптимізації розвитку ПМД з розробкою додаткових національних і локальних індикаторів якості ПМД та формуванням національної організаційної структури системи управління якістю й контролю ефективності медичних послуг.

Література:

1. Rezapour R., Letaief M., Khosravi A., Farahbakhsh M., Ahmadnezhad E., Azami S., Tabrizi J. S. Primary Health Care Quality Assessment Frameworks: State of the Art Review. *Health Scope* [Online]. 2022. Vol. 11. No. 3. e126407. URL: <https://brieflands.com/articles/healthscope-126407.html>
2. EQuIP WONCA Europe Website. URL: <https://equip.woncaeurope.org>
3. Grol R., Dautzenberg M., Brinkmann, H. et al. *Quality Management in Primary Care. European Practice Assessment*. Gutersloh: Verlag Bertelsmann Stiftung, 2004. 144 p. ISBN 3-89204-790-1
4. Рудік Н. М., Побігай Л. Я. Інструменти та методологія оцінювання ефективності системи надання первинної медичної допомоги: досвід ЄС. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2021. вип. 1 (48). С. 122—131.

5. Busse R., Klazinga N., Panteli D., et al. Improving healthcare quality in Europe: characteristics, effectiveness and implementation of different strategies. World Health Organization, Regional Office for Europe, European Observatory on Health Systems and Policies, 2019. 447 p. ISBN 9789289051750. URL: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/327356>

6. SO WHAT? Strategies across Europe to assess quality of care Report by the Expert Group on Health Systems Performance Assessment. Brussels: European Commission: DG Health and Food Safety, 2016. 164 p. ISBN 978-92-79-57562-4

7. Ramalho A., Castro P., Gonçães-Pinho M., Teixeira J., Santos J.V., Viana, J. et al. Primary health care quality indicators: An umbrella review. PLoS ONE. 2019. Vol. 14. No. 8. e0220888. available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0220888> (Accessed 10 Sept 2022).

8. Health Care Quality Indicators — Primary Care. OECD Website, 2022. URL: <https://www.oecd.org/els/health-systems/hcqi-primary-care.htm>

9. Realising the Potential of Primary Health Care. OECD Health Policy Studies. Paris: OECD Publishing, 2020. 208 p. URL: <https://doi.org/10.1787/a92adee4-en> (Accessed 10 Sept 2022).

10. Handbook for national quality policy and strategy: a practical approach for developing policy and strategy to improve quality of care. Geneva: World Health Organization, 2018. 86 p. ISBN 978-92-4-156556-1. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO.

11. Primary health care measurement framework and indicators: monitoring health systems through a primary health care lens. Geneva: World Health Organization and the United Nations Children's Fund (UNICEF), 2022. License: CC BY-NC-SA 3.0 IGO. URL: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/352205>

12. Greer S. L., Rozenblum S., Fahy N. Everything you always wanted to know about European Union health policy but were afraid to ask. 3rd, revised edition. Eleanor Brooks Holly Jarman Etc, World Health Organization, 2022. 290 p.

13. Tools and methodologies to assess the efficiency of health care services in Europe. An overview of current approaches and opportunities for improvement Report by the Expert Group on Health System Performance Assessment. Luxembourg: Publications Office of European Union, 2019. 92 p. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/27d2db38-76bc-11e9-9f05-01aa75ed71a1/language-en> (Accessed 10 Sept 2022). Directorate-General for Health and Food Safety (European Commission) (2019),

14. Improving access to healthcare through more powerful measurement tools. An overview of current approaches and opportunities for improvement. Report by the Expert Group on Health System Performance Assessment European Union. Luxembourg: Publications Office of European Union, 2021. 89 p. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/7e1d9ba3-093c-11ec-b5d3-01aa75ed71a1/language-en>

15. A new drive for primary care in Europe: rethinking the assessment tools and methodologies. Report of the Expert Group on Health Systems Performance Assessment. Luxembourg: Publications Office of European Union, 2018. 201 p. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/82541e0b-3c6e-11e8-b5fe-01aa75ed71a1/language-en>

16. Peabody J.W., DeMaria L., Smith O., Hoth A., Dragoti E., Luck J. Large-Scale Evaluation of Quality of Care in 6 Countries of Eastern Europe and Central Asia Using Clinical Performance and Value Vignettes. Glob Health Sci Pract. 2017. Vol. 5. No. 3. P. 412—429. doi: 10.9745/GHSP-D-17-00044. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/28963174/>

17. Papanicolas I., Rajan D., Karanikolos M., Soucat A., Figueras J., editors. Health system performance assessment: a framework for policy analysis. Geneva: World Health Organization (Health Policy Series, No. 57), 2022. 246 p. Licence: CC BY-NC-SA 3.0 IGO. ISBN 978-92-4-004247-6 (electronic version). URL: <https://eurohealthobservatory.who.int/publications/i/health-system-performance-assessment-a-framework-for-policy-analysis>

18. Тулай О. І., Нитка С. І. Фінансування первинної медичної допомоги: реалії та проблеми імплементації британського досвіду в Україні. Світ фінансів. 2021. № 4 (69). С. 39—43.

19. Rushforth B., Stokes T., Andrews E. et al. Developing 'high impact' guideline-based quality indicators for UK primary care: a multi-stage consensus process. BMC Fam Pract. 2015. No. 16. P. 156—166. URL: <https://doi.org/10.1186/s12875-015-0350-6>

20. Vallejo-Torres L., Morris S. Primary care supply and quality of care in England. Eur J Health Econ. 2018. No. 19. P. 499—519. URL: <https://doi.org/10.1007/s10198-017-0898-2>

21. Dixon J., Spencelayh E., Howells A., Mandel A., Gille F. Indicators of quality of care in general practices in England. An independent review for the Secretary of State for Health. London: Health Foundation, 2015. 112 p. ISBN 978-1-906461-66

References:

1. Rezapour, R. Letaief, M. Khosravi, A. Farahbakhsh, M. Ahmadnezhad, E. Azami, S. and Tabrizi, J. S. (2022), "Primary Health Care Quality Assessment Frameworks: State of the Art Review", Health Scope, [Online], vol. 11, no. 3, e126407, available at: <https://brieflands.com/articles/healthscope-126407.html> (Accessed 10 Sept 2022)

2. EQuIP WONCA Europe Website (2022), available at: <https://equip.woncaeurope.org> (Accessed 10 Sept 2022).

3. Grol, R. Dautzenberg, M. and Brinkmann, H. (2004), Quality Management in Primary Care. European Practice Assessment, Verlag Bertelsmann Stiftung, Gtersloh, Germany.

4. Rudik, N.M. and Pobigay, L.Ya. (2021), "Tools and methodology for evaluating the effectiveness of the primary medical care system: the EU experience", Derzhavne upravlinny ta misceve samovryaduvannya, vol. 1, no. 48, pp. 122—131.

5. Busse, R. Klazinga, N. and Panteli, D. (?2019), Improving healthcare quality in Europe: characteristics, effectiveness and implementation of different strategies. World Health Organization. Regional Office for Europe, European Observatory on Health Systems and Policies, UK, available at: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/327356> (Accessed 10 Sept 2022).

6. European Commission: DG Health and Food Safety (2016), SO WHAT? Strategies across Europe to assess quality of care Report by the Expert Group on Health Systems Performance Assessment, Brussels, Belgium.
7. Ramalho, A. Castro, P. Gonçães-Pinho, M. Teixeira, J. Santos, J.V. and Viana, J. (2019), "Primary health care quality indicators: An umbrella review", PLoS ONE, vol. 14, no. 8, e0220888. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0220888>.
8. OECD Website (2022), "Health Care Quality Indicators — Primary Care", available at: <https://www.oecd.org/els/health-systems/hcqi-primary-care.htm> (Accessed 10 Sept 2022).
9. OECD (2020), Realising the Potential of Primary Health Care, OECD Health Policy Studies, OECD Publishing, Paris, France, available at: <https://doi.org/10.1787/a92adee4-en> (Accessed 10 Sept 2022).
10. World Health Organization (2018), Handbook for national quality policy and strategy: a practical approach for developing policy and strategy to improve quality of care, World Health Organization, Geneva, Switzerland.
11. World Health Organization & United Nations Children's Fund (2022), Primary health care measurement framework and indicators: monitoring health systems through a primary health care lens, World Health Organization and the United Nations Children's Fund (UNICEF), Geneva, Switzerland, available at: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/352205> (Accessed 10 Sept 2022).
12. Greer, S. L. Rozenblum, S. and Fahy, N. (2022), Everything you always wanted to know about European Union health policy but were afraid to ask. Third, revised edition. Eleanor Brooks Holly Jarman Etc, World Health Organization.
13. Directorate-General for Health and Food Safety (European Commission) (2019), Tools and methodologies to assess the efficiency of health care services in Europe. An overview of current approaches and opportunities for improvement Report by the Expert Group on Health System Performance Assessment, Publications Office of European Union, Luxembourg, Luxembourg, available at: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/27d2db38-76bc-11e9-9f05-01aa75ed71a1/language-en> (Accessed 10 Sept 2022).
14. Directorate-General for Health and Food Safety (European Commission), Expert Group on Health System Performance Assessment (2021), Improving access to healthcare through more powerful measurement tools. An overview of current approaches and opportunities for improvement. Report by the Expert Group on Health System Performance Assessment European Union, Publications Office of European Union, Luxembourg, Luxembourg, available at: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/7e1d9ba3-093c-11ec-b5d3-01aa75ed71a1/language-en> (Accessed 10 Sept 2022).
15. Directorate-General for Health and Food Safety (European Commission) (2018), A new drive for primary care in Europe: rethinking the assessment tools and methodologies. Report of the Expert Group on Health Systems Performance Assessment, Publications Office of European Union, Luxembourg, Luxembourg, available at: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/82541e0b-3c6e-11e8-b5fe-01aa75ed71a1/language-en> (Accessed 10 Sept 2022).
16. Peabody, J.W. DeMaria, L. Smith, O. Hoth, A. Dragoti, E. and Luck, J. (2017), "Large-Scale Evaluation of Quality of Care in 6 Countries of Eastern Europe and Central Asia Using Clinical Performance and Value Vignettes", Glob Health Sci Pract. vol. 5, no. 3, pp. 412-429, available at: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/28963174/> (Accessed 10 Sept 2022). doi: 10.9745/GHSP-D-17-00044
17. Papanicolas, I. Rajan, D. Karanikolos, M. Soucat, A. and Figueras J, editors (2022), Health system performance assessment: a framework for policy analysis, Geneva: World Health Organization, Switzerland (Health Policy Series, No. 57), available at: <https://eurohealth-observatory.who.int/publications/i/health-system-performance-assessment-a-framework-for-policy-analysis> (Accessed 10 Sept 2022).
18. Tulay, O. I. and Nytko, S. I. (2021), "Financing of primary medical care: realities and problems of implementation of the British experience in Ukraine", Svit finansiv, vol. 4 (69), pp. 39—48.
19. Rushforth, B. Stokes, T. and Andrews, E. (2015), "Developing 'high impact' guideline-based quality indicators for UK primary care: a multi-stage consensus process", BMC Fam Pract, vol. 16, pp. 156—166, available at: <https://doi.org/10.1186/s12875-015-0350-6> (Accessed 10 Sept 2022).
20. Vallejo-Torres, L. and Morris, S. (2018), "Primary care supply and quality of care in England", Eur J Health Econ, vol. 19, pp. 499—519. <https://doi.org/10.1007/s10198-017-0898-2>.
21. Dixon, J. Spencelayh, E. Howells, A. Mandel, A. and Gille, F. (2015), Indicators of quality of care in general practices in England. An independent review for the Secretary of State for Health, Health Foundation, 90 Long Acre, London, UK.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2022 р.

www.economy.nayka.com.ua

Електронне фахове видання

Ефективна ЕКОНОМІКА

Виходить 12 разів на рік

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Категорія «Б»)

Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292

e-mail: economy_2008@ukr.net

тел.: (044) 223-26-28

(044) 458-10-73

УДК 351.773

Н. О. Васюк,
к. держ. упр., доцент, докторант кафедри національної економіки та публічного управління,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8493-6644>
Н. О. Родічева,
директор медичного центру "Медична допомога"
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3559-4358>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.141

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРИВАТНОГО СЕКТОРА У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ

N. Vasuyk,
PhD in Public Administration, Associate Professor, Doctoral student of the Department
of National Economy and Public Administration, Vadym Hetman Kyiv National Economic University
N. Rodicheva,
Director of the medical center "Medical assistance"

STATE MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR IN THE FIELD OF HEALTH CARE IN UKRAINE: ORGANIZATIONAL AND LEGAL FOUNDATIONS

У статті представлена концепція проєкту, яка передбачає організацію роботи сучасного приватного багатопрофільного медичного закладу. Визначено, що реалізація даного проєкту передбачає фінансування проєкту за рахунок інвестиційних коштів. Встановлено, що проєкт є ефективним та прибутковим для впровадження, має інвестиційну привабливість, що підтверджено відповідними розрахунками та показниками.

Доведено, що з метою розвитку приватного сектора в системі охорони здоров'я вважаємо за необхідне внесення змін і доповнень до чинного законодавства України про охорону здоров'я. З метою упорядкування законодавчої бази у сфері охорони здоров'я найдоцільнішим було б розроблення та схвалення Медичного кодексу України.

Визначено, що сучасна нормативно-правова база державного управління приватного сектора у сфері охорони здоров'я України має бути зорієнтованою на різноспрямовані інтереси надавачів і споживачів медичної допомоги. Вважаємо, що удосконалення організаційно-правових засад державного управління розвитком приватного сектора у сфері охорони здоров'я в Україні може стати ключовим інструментом в реалізації державної політики в досліджуваній сфері.

It is established that the development of entrepreneurial activity in the field of health care caused the creation of various private health care institutions, such as medical centers, firms, associations, individual offices, as well as multidisciplinary medical institutions and professional organizations, which aim to protect the interests of private health care institutions to improve the well-being and medical culture of the population.

Therefore, in order to optimize the income structure, the creation of a multidisciplinary private medical institution, whose patients (clients) could receive medical assistance in the treatment of the most common diseases in Ukraine, is currently relevant.

Found out that favorable conditions are created for the formation and development of the private sector in the field of health care in Ukraine. At the same time, the modern structure of private medicine does not meet the requirements of tomorrow.

The presented concept of the project provides for the organization of the work of a modern private multidisciplinary medical institution. The implementation of this project involves the financing of the

project at the expense of investment funds. The project is effective and profitable for implementation, has investment attractiveness, which is confirmed by relevant calculations and indicators.

The goals of the project are high-quality medical care, improving the health of the population by creating a multidisciplinary private medical facility according to international standards. The opening of such an institution in 4 months, with a capital investment of UAH 2,256,000. And return of investments in 2.5 years.

The main tasks of the project is choose an organizational and legal form of activity, find and prepare premises for the object, search for experienced, highly qualified personnel, purchase and install the necessary equipment, get a license, take measures to coordinate the mechanisms of the institution's work, interaction and communication of all personnel among themselves, organize an advertising campaign of a private medical institution.

In order to develop the private sector in the health care system, we consider it necessary to introduce changes and additions to the current legislation of Ukraine on health care. In order to streamline the legislative framework in the field of health care, the most expedient would be the development and approval of the Medical Code of Ukraine.

The modern regulatory and legal framework of state management of the private sector in the field of health care of Ukraine should be oriented to the multi-directional interests of providers and consumers of medical care.

Ключові слова: державне управління у сфері охорони здоров'я, заклади охорони здоров'я, приватний сектор в охороні здоров'я, приватна медицина, проектний підхід в охороні здоров'я, концепція проекту створення медичного закладу.

Key words: public administration in the field of health care, health care institutions, private sector in health care, private medicine, project approach in health care, concept of the project of creating a medical institution.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Незважаючи на російську військову агресію проти України, сфера охорони здоров'я України продовжує процес реформування, основною метою якого є побудувати модель системи охорони здоров'я, яка б забезпечувала рівність, доступність та справедливість населення країни до якісних медичних послуг, при цьому необхідно зберегти належний обсяг державних гарантій, а також забезпечити ефективний розвиток медицини. Як показує зарубіжний досвід, ефективнішою є така система охорони здоров'я, яка гармонійно поєднує функціонування державного та приватного сектори.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

На важливості наукового пошуку щодо різних складових державного управління сфери охорони здоров'я України наголошують такі вітчизняні науковці як О. Балучева, М. Білинська, Н. Васюк, Ю. Вороненко, Л. Жаліло, Д. Карамішев, В. Князевич, В. Лобас, Л. Мельник, В. Москаленко, Я. Радиш, І. Рожкова, І. Солоненко, І. Хожило, Т. Юрочко, Н. Ярош та ін.

Науковці визначають, що приватний сектор сфери охорони здоров'я — це сукупність об'єктів охорони здоров'я, які провадять приватну медичну практику (діяльність). При цьому, приватною медичною діяльністю називають діяльність з надання медичної допомоги, що

здійснюється приватними медичними закладами. У свою чергу, приватні медичні заклади (організації) — це комерційні та некомерційні структури, майно яких перебуває в приватній та інших формах власності, окрім державної. У статутах цих організацій зазначається, що медична діяльність для них є основною [1, с. 179].

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНИШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Водночас залишаються невирішеними питаннями щодо дослідження механізмів державного управління приватного сектора у сфері охорони здоров'я України.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій з удосконалення організаційно-правових засад державного управління розвитком приватного сектора у сфері охорони здоров'я в Україні, зокрема розроблення концепції проєкту відкриття багатопрофільного медичного закладу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Варто зазначити, що в Україні підприємницька діяльність здійснюється відповідно до положень Господарського кодексу України та Закону України "Про підприємництво" [2; 3].

Господарська діяльність з медичної практики здійснюється відповідно до Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики, в яких визначено, що це вид господарської діяльності у сфері

охорони здоров'я, який провадиться закладами охорони здоров'я та фізичними особами — підприємцями з метою надання медичної допомоги та медичного обслуговування на підставі ліцензії [4].

Розвиток підприємницької діяльності у сфері охорони здоров'я викликало створення різноманітних приватних закладів охорони здоров'я, таких як медичних центрів, фірм, асоціацій, окремих кабінетів, а також багатопрофільних медичних закладів та професійних організацій, які мають на меті захищати інтереси приватних закладів охорони здоров'я, підвищувати добробут й медичну культуру населення.

Так, вже у 2017 році в Україні налічувалося близько 50 тисяч приватних медичних установ [5]. Кількість приватних багатопрофільних медичних закладів в Києві складає близько 1000 установ. Найбільша частка ринку доводиться на такі клініки як "Медиком", "Добробут", "Eurolab", "Оберіг", "Биофармтех", "Американський медичний центр". Спеціалізована (високоспеціалізована) медична допомога в окремих напрямках медицини надається у таких центрах як "Isida" — гінекологія, "Лісод" (Ізраїльська клініка) — онкологія, "Аилаз" (Українсько-американська клініка) — офтальмологія й косметологія. Особливістю приватного сектору у сфері охорони здоров'я є те, що поступово зростає чисельність стоматологічних клінік і медичних центрів із кількістю працюючих у них медичних працівників від 21 до 400 осіб [6].

Варто зазначити, що доступність комерційної, управлінської й маркетингової інформації дає можливість медичним працівникам приватного сектору сфери охорони здоров'я отримувати дані щодо організації та діяльності приватних медичних закладів за кордоном, отримувати достовірну інформацію про вартість медичних послуг, про належний рівень доходів медичного персоналу, про системи державного управління та керування сферою охорони здоров'я тощо.

В контексті нашого дослідження актуальності набувають питання використання проєктного підходу, який застосовується як і в приватних, так і в державних органах, установах та організаціях багатьох зарубіжних країн. Стратегічні аспекти розвитку приватних медичних закладів, управління проєктами стають основними умовами в діяльності таких установ [7].

Погоджуємося, що управління проєктами передбачає впровадження ефективної системи управління діяльністю, яка спрямована на досягнення визначених у проєкті результатів, виконання відповідного обсягу робіт, досягнення якості та задоволеності стейкхолдерів (зацікавлених сторін). Провідними технологіями в управлінні проєктами, зокрема і у сфері охорони здоров'я, є розробка інструментів для аналізу проєкту та оцінювання його подальшої ефективності, демонстрації фінансової спроможності його реалізації, а також заходи щодо організації, моніторингу та контролю ходу проєкту [8].

Отже, з метою розвитку приватного сектора у сфері охорони здоров'я пропонуємо розробити концепцію проєкту відкриття, функціонування та розвитку приватного багатопрофільного медичного закладу, актуальність якого є на часі. Так, маркетингові дослідження показують, що створення приватних медичних закладів в Україні є на сьогодні одним із перспективних напрямів

інвестиційних проєктів. Це також пов'язано із трансформаційними процесами, що може призвести до зниження доступності медичної допомоги для пацієнтів в результаті скорочення кількості медичних закладів, їх репрофілювання та ін. Ще одним фактором для розвитку приватної медицини є те, що в Україні з 2000 року існує тенденція до зменшення кількості медичних працівників. Висококваліфіковані медичні спеціалісти надають перевагу влаштуватися на роботу у приватні медичні заклади, в яких вищий рівень оснащення за окремими видами медичних послуг та конкурентна заробітна плата.

Таким чином, створюються сприятливі умови для формування і розвитку приватного сектору у сфері охорони здоров'я в Україні. В той же час сучасна структура приватної медицини не відповідає вимогам завтрашнього дня.

Більшість приватних медичних закладів є вузькоспеціалізованими та спрямовані на найбільш дохідні в минулому види медичних послуг, такі як стоматологія (до 52% сукупних доходів приватних медичних закладів), діагностика (18,2%), косметологія та дерматовенерологія (14,6%).

Тому, з метою оптимізації структури доходів, на сьогодні актуальним є створення багатопрофільного приватного медичного закладу, пацієнти (клієнти) якого могли би отримувати медичну допомогу при лікуванні найбільш поширених в Україні захворювань.

Цілями проєкту є якісне медичне обслуговування, поліпшення здоров'я населення шляхом створення багатопрофільного приватного медичного закладу за міжнародними стандартами. Відкриття такого закладу за 4 місяці з капіталовкладенням 2,256 тис. грн та повернення вкладених інвестицій за 2,5 роки.

Основні завдання проєкту:

1. Вибрати організаційно-правову форму діяльності.
2. Знайти і підготувати приміщення для об'єкту.
3. Здійснити пошук досвідченого висококваліфікованого персоналу.
4. Провести закупівлю та монтаж необхідного обладнання.
5. Отримати ліцензію.
6. Здійснити заходи щодо погодження механізмів роботи закладу, взаємодії та комунікації всього персоналу між собою.
7. Організувати рекламну кампанію приватного медичного закладу.

Фінансування проєкту (грн): реєстрація, ліцензування — 56,0 тис.; оренда приміщення (350 кв. м) — 80,0 тис.; обладнання, інвентар, розхідні матеріали — 1235,0 тис.; заробітна плата (20 осіб) — 485,0 тис.; додаткові витрати — 400,0 тис.

Отже, розмір первинних витрат на відкриття приватного багатопрофільного медичного закладу становить 2256,0 тис. грн

Слід зазначити, що ціни на послуги медичного закладу залежатимуть від кваліфікації, спеціалізації лікаря, черговості консультації та ін. З метою розрахунку прибутку доцільно звернутися до вартості послуг, які може надавати медичний заклад, зокрема:

— первинна консультація гінеколога — 550 грн (150 разів на місяць, всього 82500 грн);

- первинна консультація кардіолога — 600 грн (180 разів на місяць, всього 108000 грн);
- первинна консультація педіатра — 550 грн (270 разів на місяць, всього 148500 грн);
- ультразвукове дослідження — в середньому 450 грн, (150 разів на місяць, всього 67500 грн);
- первинна консультація, послуги стоматолога — в середньому 1000 грн, (200 разів на місяць, всього 200000 грн);
- первинна консультація терапевта — 450 грн, (360 разів на місяць, всього 162000 грн).

Всього за місяць — 768500 грн.

Економічне обґрунтування проєкту створення приватного багатoproфільного медичного закладу, із терміном окупності не більше 30 місяців, показано в таблиці 1.

Важливим аспектом при розробці проєкту створення приватного багатoproфільного медичного закладу є проведення аналізу ризиків та визначення обмежень. Так, ризиками медичного закладу є фінансово-економічні, соціальні, технічні, внутрішні та зовнішні (рис. 1).

Обмеження проєкту:

Технічні (вимоги до відповідних стандартів для обладнання).

Організаційні (необхідна комунікація між медичним закладом і холдингом).

Правові (норми, приписи та ін.).

Економічні (даний бюджет).

Політичні (вибір виконавців).

Таблиця 1. Економічне обґрунтування проєкту

Показник	Сума, тис. грн
Сума первинних інвестицій	2256,0
Видатки за місяць	643,0
Середня вартість послуг медичного закладу	0,45-1,0
Виручка за місяць	768,5
Чистий прибуток за місяць	125,5

Часові (остаточні терміни відкриття).

Відкриття приватного багатoproфільного медичного закладу необхідно здійснити за чотири місяці. План організаційних заходів представлено в таблиці 2.

Таким чином, очікуваними результатами проєкту будуть: повернення вкладень через 30 місяців (2,5 р.); загальний розмір щомісячних витрат 643,0 тис. грн; виручка за місяць — 768,5 тис. грн; чистий прибуток (в розробленому стані) 125,5 тис. грн; точка беззбитковості медичного закладу складає 18 місяців. За таких умов термін окупності медичного закладу складає 30 місяців (плюс 1 рік на розроблення).

ВИСНОВКИ

Таким чином, представлена концепція проєкту передбачає організацію роботи сучасного приватного багатoproфільного медичного закладу. Реалізація даного проєкту передбачає фінансування проєкту за рахунок інвестиційних коштів. Проєкт є ефективним та прибутковим для впровадження, має інвестиційну привабливість, що підтверджено відповідними розрахунками та показниками.

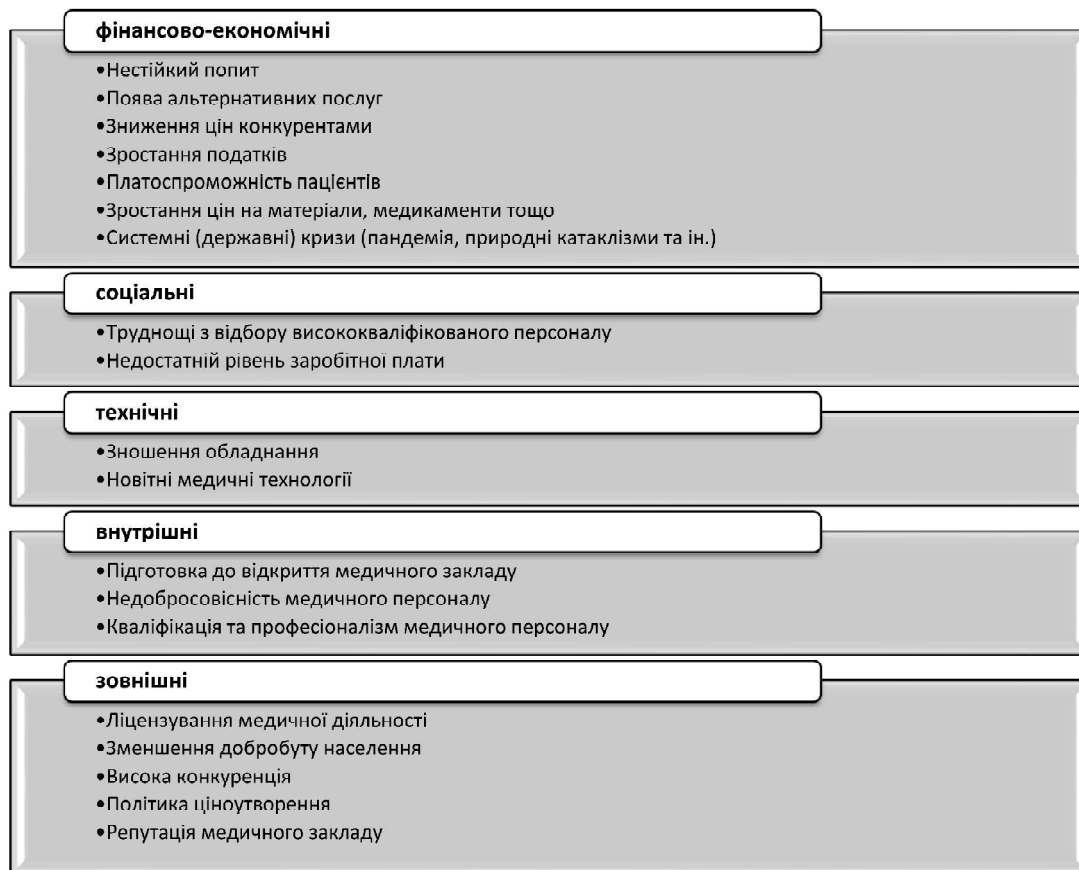


Рис. 1. Види ризиків медичного закладу

З метою розвитку приватного сектора в системі охорони здоров'я вважаємо за необхідне внесення змін і доповнень до чинного законодавства України про охорону здоров'я. З метою упорядкування законодавчої бази у сфері охорони здоров'я найдоцільнішим було б розроблення та схвалення Медичного кодексу України.

Сучасна нормативно-правова база державного управління приватного сектора у сфері охорони здоров'я України має бути зорієнтованою на різноспрямовані інтереси надавачів і споживачів медичної допомоги.

Отже, удосконалення організаційно-правових засад державного управління розвитком приватного сектора у сфері охорони здоров'я в Україні може стати ключовим інструментом в реалізації державної політики в досліджуваній сфері.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямі стосуються удосконалення організаційно-правових механізмів державного управління приватного сектора у сфері охорони здоров'я України.

Література:

1. Мезенцева Н. Б., Буравльов Л. О., Радиш Я. Ф. Правове регулювання приватного сектора в охороні здоров'я України: стан і перспективи розвитку. Медичне право України: правовий статус пацієнтів в Україні та його законодавче забезпечення (генезис, розвиток, проблеми і перспективи вдосконалення). Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції, 17—18.04.2008, м. Львів. С. 179—185.

2. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 року № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (Дата звернення: 28.09.2022).

3. Про підприємництво: Закон України від 7 лютого 1991 року № 698-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#n38>. (Дата звернення: 28.09.2022).

4 Про затвердження Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з медичної практики: постановка Кабінету Міністрів України від 2 березня 2016 р. № 285. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/285-2016-%D0%BF#Text> (Дата звернення: 28.09.2022).

5. Аналіз ринку медичних послуг України. 2017 рік. URL: https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/medizina-i-farmazevtika?search=&time_from=0&time_to=0&page=5 (Дата звернення: 28.09.2022).

6. Голованова І. А., Краснова О. І. Значення приватної медицини в системі охорони здоров'я України. Економіка і право охорони здоров'я. 2016. № 1. С. 22—25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eproz_d_2016_1_6. (Дата звернення: 28.09.2022).

7. Лашенко О. В., Серьогіна Н. К. Впровадження проєктного підходу в діяльність органів публічного управління. Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. 2021. Вип. 1 (48). С. 113—121.

8. Хитра О. В., Федоришина О. В. Особливості реалізації технологій управління проєктами в територіальних громадах. Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції "Публічне управління в Україні: виклики сьогодення та глобальні імперативи". (м. Хмельницький, 11 лютого 2022 року). Хмельницький: Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, 2022. 191 с. С. 74—76.

Таблиця 2. План організаційних заходів відкриття медичного закладу

План заходів	Строки
Вибрати організаційно-правову форму діяльності	15 дн.
Знайти і підготувати приміщення для об'єкту	3 міс.
Здійснити пошук досвідченого висококваліфікованого персоналу	2 міс.
Провести закупівлю та монтаж необхідного обладнання	2 міс.
Отримати ліцензію	2 міс.
Здійснити заходи щодо погодження механізмів роботи закладу, взаємодії та комунікації всього персоналу між собою	15 дн.
Організувати рекламну кампанію приватного медичного закладу	1 міс.

References:

1. Miezienseva, N.B. Buravl'ov, L.O. and Radysh, Ya.F. (2008), "Legal regulation of the private sector in health care of Ukraine: state and prospects for development", *Medychne pravo Ukrainy: pravovyj status patsientiv v Ukraini ta joho zakonodavche zabezpechennia (henezys, rozvytok, problemy i perspektyvy vdoskonalennia)*. Materialy II Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii [Medical law of Ukraine: legal status of patients in Ukraine and its legislative support (genesis, development, problems and prospects for improvement). Materials of the II All-Ukrainian Scientific and Practical Conference], Lviv, Ukraine, pp. 179—185.

2. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "The Civil Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (Accessed 28.09.2022).

3. Verkhovna Rada of Ukraine (1991), The Law of Ukraine "On Entrepreneurship", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#n38> (Accessed 28.09.2022).

4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), Resolution "On the approval of the Licensing conditions for the conduct of business activities in medical practice", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/285-2016-%D0%BF#Text> (Accessed 28.09.2022).

5. Pro-Consulting (2017), "Ukrainian private medical market report", available at: https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/medizina-i-farmazevtika?search=&time_from=0&time_to=0&page=5 (Accessed 28.09.2022).

6. Holovanova, I.A. and Krasnova, O.I. (2016), "The importance of private medicine in the healthcare system of Ukraine", *Ekonomika i pravo okhorony zdorovia*, vol. 1, pp. 22—25, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eproz_d_2016_1_6 (Accessed 28.09.2022).

7. Laschenko, O.V. and Ser'ohina, N.K. (2021), "Implementation of the project approach in the activities of public administration bodies", *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia: zb. nauk. pr.*, vol. 1 (48), pp. 113—121.

8. Khytra, O.V. and Fedoryshyna, O.V. (2022), "Peculiarities of implementation of project management technologies in territorial communities", *Zbirnyk tez Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii "Publichne upravlinnia v Ukraini: vyklyky s'ohodennia ta hlobal'ni imperatyvy"* [Collection of theses of the International Scientific and Practical Conference "Public Administration in Ukraine: Today's Challenges and Global Imperatives"], *Khmel'nyts'kyj universytet upravlinnia ta prava imeni Leonida Yuz'kova, Khmel'nyts'kyj, Ukraine*, pp. 74—76.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2022 р.

С. В. Довгалоук,
здобувач магістратури кафедри управління охороною здоров'я та публічного адміністрування, Національний університет охорони здоров'я України імені П.А. Шупика
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8322-1137>

О. Г. Завада,
магістр з державного управління, завідувач навчальним кабінетом кафедри ракетних військ факультету ракетних військ і артилерії, Національна академія сухопутних військ імені Петра Сагайдачного
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6296-5831>

В. В. Коцур,
д. і. н., професор, ректор, Університету Григорія Сковороди в Переяславі
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6647-7678>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.146

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ СФЕРОЮ ОСВІТИ

S. Dovhaliuk,
Master's degree in Public Administration of the Department of Healthcare Management and Public Administration, Shupyk National Healthcare University of Ukraine Kyiv, Ukraine
O. Zavada,
Master of Public Administration, Head of the study room Department of Rocket Forces of Faculty of Rocket Forces and Artillery, Petro Sahaidachny National Academy of Ground Forces
V. Kotsur,
Doctor in Historical Sciences, Professor, Rector, Hryhorii Skovoroda University in Pereiaslav

STATE ADMINISTRATION OF EDUCATION

Стаття присвячена особливостям державного управління сферою освіти. Визначено, що новітні тенденції та перспективи розвитку освіти змушують шукати нові підходи та висувати нові вимоги до державного управління сферою освіти, тому державне регулювання у сфері освіти має бути спрямоване на формування стратегії розвитку освіти, яка є загальною основою її реалізації. Доведено, що державне управління сферою освіти є окремою сферою державного управління, яка на основі законів та інших нормативних актів планомірно впливає на сферу освіти та спрямована на розвиток цієї цілісної системи. Встановлено, що управління сферою освіти в Україні базується на законах, постановах Верховної Ради України, указах, розпорядженнях Президента України, Кабінету Міністрів України, а також на досягненнях психолого-педагогічної науки та передовому освітньому досвіді. З'ясовано, до основними органами, які здійснюють державне управління сферою освіти в Україні є Кабінет Міністрів України, центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки, центральний орган виконавчої влади із забезпечення якості освіти, постійно діючий колегіальний орган у сфері забезпечення якості вищої освіти; державні органи, яким підпорядковані заклади освіти, Верховна Рада Автономної Республіки Крим, Рада міністрів Автономної Республіки Крим та органи місцевого самоврядування. Обґрунтовано, що держа вне управління сферою освіти має здійснюватися на основі інноваційних стратегій, відповідно до принципів сталого розвитку, створення сучасних систем освітніх проектів і моніторингу. Виявлено, що державне управління освітою повинно мати на меті організацію та забезпечення оптимальних умов функціонування сфери освіти, вимагати створення системних механізмів саморегулювання на національному, регіональному та місцевому рівнях.

The article is devoted to the peculiarities of state management in the field of education. It was determined that the latest trends and perspectives of education development force to look for new approaches and put forward new requirements for state management in the field of education, therefore, state regulation in the field of education should be aimed at forming a strategy for the development of education, which is the general basis for its implementation. It has been proven that the state management of the sphere of education is a separate sphere of state administration, which, on the basis of laws and other normative acts, systematically affects the sphere of education and is aimed at the development of this integral system. It has been established that the management of the sphere of education in Ukraine is based on laws, resolutions of the Verkhovna Rada of Ukraine, decrees, orders of the President of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine, as well as on the achievements of psychological and pedagogical science and advanced educational experience. It was found that the main bodies that carry out state management in the field of education in Ukraine are the Cabinet of Ministers of Ukraine, the central body of executive power in the field of education and science, the central body of executive power in the field of quality assurance of education, the permanent collegial body in the field of quality assurance of higher education; state bodies to which educational institutions are subordinate, the Verkhovna Rada of the Autonomous Republic of Crimea, the Council of Ministers of the Autonomous Republic of Crimea and local self-government bodies. It is justified that the state management of the sphere of education should be carried out on the basis of innovative strategies, in accordance with the principles of sustainable development, the creation of modern systems of educational projects and monitoring. It was revealed that the state management of education should aim to organize and ensure optimal conditions for the functioning of the education sphere, to demand the creation of systemic mechanisms of self-regulation at the national, regional and local levels.

*Ключові слова: державне управління, освіта, державне регулювання, державна політика, закон.
Key words: state administration, education, state regulation, state policy, law.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Система освіти є одним із найважливіших факторів розвитку країни в умовах становлення інформаційного суспільства. Інтеграція України в європейське та світове співтовариство потребує збалансованого сектору освіти, який базується на чітко визначених стратегічних пріоритетах і цілях та ефективному використанні наявних ресурсів для їх досягнення. Особливу увагу у такому контексті доцільно зосередити на здійсненні цілеспрямованих змін у сфері освіти, виходячи із сучасних світових тенденцій державного управління розвитком національної системи освіти та ефективного реформування галузі в напрямку максимізації її внеску у розв'язання завдань переходу до інноваційних моделей розвитку освіти. Враховуючи вимоги, виникає питання використання можливостей стратегічного державного планування як механізму модернізації освіти в контексті задоволення освітніх потреб населення у конкретних регіонах.

Сьогодні в Україні залишається багато специфічних проблем у напрямку розвитку сфери освіти, гармонізації зв'язків з європейською освітою, підвищенні якості та рівня доступності освіти. Тому успішне реформування освіти у контексті покращення системи державного управління в умовах ринкових відносин та процесу глобалізації, задоволення індивідуальних потреб в освіті, розвиток публічної та недержавної освіти потребує вдосконалення практичних форм і методів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблематиці державного управління сферою освіти присвячено чимало праць. Так, ґрунтовні дослідження у цьому напрямку здійснили М. Ажажа, С. Базилевський, С. Вавренюк, М. Гладкий, І. Засторожнікова, В. Олійник, І. Семенець-Орлова, Г. Старушенко, М. Хитько, О. Шеломовська та інші.

Однак недостатньо уваги приділено особливостям державного управління сферою освіти у сучасних умовах, що зумовлює необхідність акцентування особливої уваги на цьому питанні.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — розкриття особливостей державного управління сферою освіти на сучасному етапі розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сьогодні існують серйозні протиріччя та неузгодженість між чинною системою державного управління сферою освіти, зокрема між її складовими. Так, по-перше, це наявність кризи в системі державного управління сферою освіти, що призводить до різних неузгодженостей. По-друге — системні протиріччя можуть виникати при спробах підвищити якість послуг вищої освіти [1]. Такі суперечності дозволяють зробити висновок, що новітні тенденції та перспективи розвитку освіти змушу-

ють шукати нові підходи та висувати нові вимоги до державного управління сферою освіти. У зв'язку з цим питання державне регулювання у сфері освіти має бути спрямоване на формування стратегії розвитку освіти, яка є загальною основою її реалізації.

У сучасних умовах розвиток освіти перестає бути виключною справою. Управління освітою в основному здійснюється за участю різних людей, які беруть участь у цьому процесі. Однак важливе значення у такому процесі належить державного управління.

Державне управління сферою освіти — це система органів державної влади, державних установ, організацій і посадових осіб, які взаємодіють між собою в процесі виконання покладених на них функцій з метою забезпечення діяльності і розвитку сфери освіти [2, с. 5-10]. Таким чином, державне управління сферою освіти є окремою сферою державного управління, яка на основі законів та інших нормативних актів планомірно впливає на сферу освіти та спрямована на розвиток цієї цілісної системи.

Державне управління у сфері освіти чітко визначає предмет управління та механізм державного управління. Своєю чергою, державне управління сферою освіти має свої деталі — набір особливих якостей, рис, властивих тільки цій сфері.

Під державним управлінням розвитком освіти в Україні слід розуміти сукупність нормативно визначених наукових цілей, методів їх досягнення, функцій і дій органів державної влади, в яких забезпечується підрозділове прогнозування та стратегічне управління освітою, визначаються потреби соціального розвитку та кожної людини відповідно [3].

Механізми державного управління сферою освіти складають засоби, важелі, стимули та методи, за допомогою яких суб'єкти управління впливають на сферу освіти з метою досягнення конкретних цілей [4, с. 5]. Тут доречно зазначити, що механізми державного управління сферою освіти забезпечують актуальність і взаємозалежність управлінських рішень, виконують регулятивну та мобілізаційну функції [5, с. 256].

Управління сферою освіти в Україні базується на законах, постановах Верховної Ради України, указах, розпорядженнях Президента України, Кабінету Міністрів України, а також на досягненнях психолого-педагогічної науки та передовому освітньому досвіду.

З огляду на те, доцільно акцентувати увагу на державному управлінні сферою освіти на макрорівні. Так, політика в сфері освіти визначається Верховною Радою України (зокрема це зазначено статтею 92 Конституції України [6]), а її реалізація належить до компетенції Кабінету Міністрів України. Окрім того п. 2 статті 5 Закону України "Про освіту" [7] зазначено, що державна політика в сфері освіти визначається Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, центральним органом виконавчої влади у сфері освіти і науки, іншими центральними органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Так, ключовими засадами державної політики у сфері освіти, а також принципами освітньої діяльності є такі [2]: 1) людиноцентризм; 2) верховенство права; 3) забезпечити якість освіти та освітньої діяльності;

4) забезпечити рівний доступ до освіти без дискримінації за будь-якою ознакою, включаючи інвалідність; 5) розвиток інклюзивного освітнього середовища, у тому числі максимально доступних та найближчих закладів освіти до місця проживання осіб з особливими освітніми потребами; 6) забезпечити універсальний дизайн і розумове пристосування; 7) науковість освіти; 8) освітня різноманітність; 9) цілісність і безперервність системи освіти; 9) прозорість та публічність прийняття та реалізації управлінських рішень; 10) відповідальність і підзвітність органів управління освітою та закладів освіти та інших суб'єктів освітньої діяльності суспільству; 11) інституційне розмежування управлінської (наглядової) функції та функції забезпечення діяльності закладів освіти; 12) інтеграція з ринком праці; 13) нерозривний зв'язок історії, культури, традицій; 14) свобода вибору виду, форми та швидкості навчання, освітніх програм, навчальних закладів та інших видів освітньої діяльності; 15) академічна доброчесність; 16) академічна свобода; 17) фінансова, навчальна, кадрова та організаційна автономія закладів освіти в межах, встановлених законом; 18) гуманізм; 19) демократія; 20) єдність навчання, виховання і розвитку; 21) виховання патріотизму, поваги до культурних цінностей українського народу, його історико-культурної спадщини та традицій; 22) формування усвідомленої потреби дотримуватись Конституції України та законів України, нетерпимого ставлення до їх порушення; 23) формування поваги до прав і свобод людини, нетерпимості до приниження її честі та гідності, фізичного чи психологічного насильства та дискримінації за будь-якими ознаками; 24) формування громадянської та демократичної культури; 25) формування здорового способу життя, екологічної культури, культури дбайливого ставлення до навколишнього середовища; 26) невтручання політичних партій у навчальний процес; 27) невтручання релігійних груп у освітній процес, крім випадків, визначених законодавством; 28) різноманітність і збалансованість інформації з політичних, ідеологічних і релігійних питань; 29) державно-громадське управління; 30) державно-громадське партнерство; 31) державно-приватне партнерство; 32) сприяти навчанню впродовж життя; 33) інтеграція в міжнародні освітні та наукові широти; 34) нетерпимість до ознак корупції чи хабарництва; 35) зробити доступними для всіх громадян усі форми та види освітніх послуг, які пропонує держава.

Попри те, доцільно відзначити, що структуру органів, які здійснюють державне управління сферою освіти в Україні складають [7]: Кабінет Міністрів України; центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки; центральний орган виконавчої влади із забезпечення якості освіти; постійно діючий колегіальний орган у сфері забезпечення якості вищої освіти; державні органи, яким підпорядковані заклади освіти; Верховна Рада Автономної Республіки Крим; Рада міністрів Автономної Республіки Крим; органи місцевого самоврядування.

Разом з тим, основними повноваженнями Кабінету Міністрів України, як одного із основних органів державного управління сферою освіти, є [7]:

— вжиття заходів для забезпечення конституційного права на освіту для всіх;

- забезпечення реалізації національної політики у сфері освіти;
- затвердження стратегії розвитку освіти України;
- розроблення, затвердження та реалізація державних цільових програм в освіті;
- здійснення повноваження засновника державних закладів освіти або доручення їх виконання затверженому ним іншому органу;
- забезпечення рівних умов для розвитку закладів освіти усіх форм власності;
- визначення порядку організації та розподілу освітніх субвенцій між бюджетами;
- визначення порядку державного фінансування професійної (професійно-технічної) та професійної передвищої освіти;
- затвердження державних пріоритетів щодо професійної, наукової освіти і підготовки та перепідготовки кадрів;
- затвердження переліку знань і спеціальностей для підготовки фахівців вищої, передвищої та професійної (професійно-технічної) освіти;
- затвердження переліку посад науково-педагогічних працівників закладів освіти;
- затвердження умов ліцензії на провадження освітньої діяльності;
- затвердження показників оцінювання стану освіти в Україні та регіонах;
- визначення органів з акредитації закладів дошкільної та загальної середньої освіти;
- затвердження порядку організації здобуття дошкільної та повної загальної середньої освіти особами, які перебувають на стаціонарному лікуванні в закладах охорони здоров'я або отримують реабілітаційну допомогу тощо.

Свою чергою, центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки зобов'язаний [7]:

- забезпечувати формування та реалізацію національної політики у сфері освіти і науки;
- формувати та брати участь у реалізації стратегії розвитку освіти України, інших стратегічних документів, державних цільових програм у сфері освіти і науки;
- здійснювати нормативно-правове забезпечення функціонування системи освіти в межах повноважень, визначених законом;
- організовувати збір та обробку освітньої статистики, аналізувати її та прогнозувати розвиток освітньої системи;
- затверджувати порядок, види та формати моніторингу якості освіти;
- забезпечувати функціонування єдиної державної електронної бази даних освіти та інших державних освітніх інформаційних систем;
- організовувати розроблення та затвердження освітніх стандартів у випадках, визначених законодавством;
- організовувати та здійснювати науково-організаційне забезпечення освіти в межах, визначених законодавством;
- організовувати наукові дослідження в сфері освіти, необхідні для формування та реалізації національної політики у сфері освіти;

- організовувати перевірку та затвердження навчальної літератури дошкільних та загальноосвітніх навчальних закладів та визначати види навчальної літератури, що підлягають розгляду та затвердженню в інших випадках, визначених законодавством;
- збирати та оприлюднювати інформацію про випадки булінгу (цькування) у закладах освіти;
- забезпечувати міжнародне співробітництво в сфері освіти і науки;
- затверджувати порядок визнання документів про освіту, отриманих в іноземних закладах освіти;
- затверджувати форму та зміст національних зразків документів про освіту;
- розробляти пропозиції щодо розміру освітніх грантів, державного фінансування середньої, професійної та вищої освіти, стипендіального фонду;
- розробляти освітні гранти та державні кошти для стипендіальних фондів для середніх, професійних (професійно-технічних), професійних передвищих, вищих та установ, що знаходяться в їх управлінні;
- надавати систематичні рекомендації щодо виховної діяльності та управління закладом;
- надавати пропозиції щодо загальнодержавних пріоритетів підготовки фахівців, підвищення їх кваліфікації та перепідготовки кадрів у сфері освіти;
- створити та затвердити умови вступу до закладів освіти;
- розробити ліцензійні умови провадження освітньої діяльності та подати їх на затвердження Кабінету Міністрів України;
- здійснити нагляд за дотриманням вимог ліцензування освітньої діяльності та ліцензійних умов у сферах, визначених Кабінетом Міністрів України;
- формувати та забезпечувати функціонування системи атестації працівників освіти, забезпечувати умови для підвищення кваліфікації, затверджувати положення про акредитацію центрів сертифікації педагогічних працівників;
- забезпечити розвиток фізичного виховання і спорту в закладах освіти;
- затвердити порядок проведення організаційних аудитів та позапланових перевірок закладів освіти;
- затвердити типову освітню програму;
- затвердити порядок акредитації освітніх програм та інші заходи контролю якості освіти, визначені законодавством України;
- затвердити вимоги до володіння українською мовою як іноземною та порядок проведення сертифікаційних іспитів з української мови;
- затвердити порядок акредитації та ведення реєстру громадських професійних органів та інших юридичних осіб, які здійснюють незалежне оцінювання якості освіти та освітньої діяльності закладів;
- брати участь у формуванні державної політики у сфері інноваційної діяльності, здійснювати нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності у сфері освіти, організовувати та координувати інноваційну діяльність у сфері освіти;
- від імені Кабінету Міністрів України та в його межах здійснювати повноваження її засновника щодо національних закладів освіти;

— затверджувати положення про свої постійні або тимчасові дорадчі органи, інші допоміжні органи;

— здійснювати інші повноваження, передбачені Конституцією України та законодавством України.

Акцентуючи увагу на державних органах, які належать до структури управління сферою освіти, то основними їх повноваження у цьому напрямку діяльності є [7]:

1) участь у реалізації освітньої політики;

2) участь у розробленні умов прийому до професійних (професійно-технічних), професійних вищих та вищих закладів освіти;

3) розподіл державних коштів та стипендій для підпорядкованих закладів освіти;

4) здійснення аналізу та моніторингу якості освітньої діяльності закладів освіти, що входять до сфери управління;

5) участь у формуванні освітніх стандартів;

6) організація перегляду та затвердження навчальної літератури для професійної освіти;

7) сприяння формуванню планів контрзаходів для запобігання та протидії булінгу в закладах освіти тощо.

Керівним органом, що здійснює управління сферою освіти є Міністерство освіти і науки України. Так, цей орган є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого націлена та координується Кабінетом Міністрів України.

Міністерство освіти і науки України є органом системи центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізування державної політики у сфері освіти і науки, наукової, науково-технічної діяльності, інноваційної діяльності в окремих сферах, забезпечення формування та реалізацію національної політики у сфері трансферу технологій та державного нагляду за діяльністю закладів освіти, підприємств, установ, організацій, що надають послуги у сфері освіти, або здійснює іншу діяльність, пов'язану з наданням таких послуг незалежно від підпорядкування та форми власності.

З огляду на те, Міністерство освіти і науки України [8]:

1) забезпечує формування та реалізацію національної політики у сфері освіти і науки, наукової, науково-технічної діяльності, інноваційної діяльності, трансферу (передачі) технологій в окремих сферах;

2) формує загальнодержавну політику у сфері державного нагляду (контролю) за діяльністю навчальних закладів, підприємств, установ та організацій, що надають послуги в освітній галузі або провадять іншу діяльність, пов'язану з наданням таких послуг.

Слід зазначити, що одним із пріоритетних напрямків державного управління сферою освіти є реформування економічної основи системи освіти та забезпечення конституційних прав громадян на освіту [9].

Державне управління сферою освіти має забезпечити дотримання законів у цій сфері. Створення рівних умов для здобуття громадянами освіти, відповідність державним вимогам щодо змісту, рівня та обсягу освіти, стимулювання творчого пошуку викладачів і науковців, автономність у діяльності освітніх і наукових установ, потенціал загальнокультурного та професійного розвитку досліджуваної особистості, формування ринкових відносин, ринку інтелектуальних ресурсів та

освітньої системи в контексті освітніх послуг, забезпечення ефективного функціонування закладів освіти — це ключові завдання державного управління сферою освіти.

Окрім того, державне управління сферою освіти має здійснюватися на основі інноваційних стратегій, відповідно до принципів сталого розвитку, створення сучасних систем освітніх проектів і моніторингу.

У ході дослідження доцільно також акцентувати увагу на вищій освіті, як складовій сфері освіти. Так, управління у сфері вищої освіти здійснюють [10]: Кабінет Міністрів України; центральним органом виконавчої влади у сфері освіти і науки; галузеві державні органи, до сфери управління яких належать заклади вищої освіти; органи влади Автономної Республіки Крим; органи місцевого самоврядування, до сфери управління яких належать заклади вищої освіти; Національна академія наук України та національні галузеві академії наук; засновники закладів вищої освіти; органи громадського самоврядування у сфері вищої освіти і науки; Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти.

Перехід до компетентнісного підходу при розробці державних освітніх стандартів освіти є своєчасним і необхідним. Оскільки комплексна оцінка якості підготовки здобувача освіти може бути найбільш повною лише тоді, коли визначено його компетентність в обраній сфері діяльності. Тому для подальшого розвитку вищої освіти в Україні та належного державного управління нею необхідно переглянути Закон України "Про вищу освіту" [10], розробити низку нормативних актів та постанов щодо його реалізації, оновити стандарти освіти. Адже модернізація завжди починається з прийняття нової законодавчої бази, яка має тенденцію змінюватися хоча б раз на два роки, а то й раз на рік. Нова модель державного управління освітою є відкритою та демократичною. У ньому органічно поєднуються засоби державного впливу з державним управлінням. Відкритість системи означає більшу здатність керувати громадською думкою, меншу залежність контролю від впливу конкретних представників влади. Це змінює навантаження, функції, структуру та стиль центрального та регіонального управління якістю освіти. Контроль і безпосереднє втручання в навчальний процес мають поступитися гнучкості, ефективності рішень, науково-методологічній, прогностичній, експертній, інформаційній та іншим функціям. На основі найбільш характерних рис державного управління визначено належність механізмів управління до інноваційного класу. Стандарт вищої освіти та інноваційний механізм державного управління має відповідати вище зазначеним характеристикам.

ВИСНОВКИ

Таким чином, встановлено, що державні органи управління сферою освіти повинні взаємодіяти з органами громадського самоврядування в освіті. Державне управління освітою повинно мати на меті організацію та забезпечення оптимальних умов функціонування сфери освіти, вимагати створення системних механізмів саморегулювання на національному, регіональному та місцевому рівнях. Вирішальним чинником у реформі державного управління освітою має стати досягнення

тісної співпраці між усіма рівнями державного управління сфери освіти, освітніми установами та громадами, а також збільшення відповідальності в межах їхніх повноважень. Створення цілісної системи державного управління сферою освіти має базуватись на принципах гнучкості, демократичності, динамічності, плинності та здатності до самоорганізації.

Література:

1. Вавренюк С. А. Базові моделі державного управління системою вищої освіти України. Механізми державного управління. 2019. № 1. URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Ttpdu_2019_1_14.pdf
2. Соціальна і гуманітарна політика: підручник / [авт. кол.: В. П. Трошинський, В. А., Скуратівський, М. В. Кравченко та ін.]; за заг. ред. Ю. Ковбасюка, В. Трошинського. К.: НАДУ, 2016. 790 с.
3. Хитько М. М. Стратегічне планування у системі державного управління освітою: дис. к. держ. упр.: 25.00.02 / Комунальний заклад вищої освіти "Дніпровська академія непевної освіти" Дніпропетровської обласної ради"; Національний університет цивільного захисту України. Харків, 2019. 278 с.
4. Державне управління у сфері освіти: глосарій з дисциплін магістерської програми за спеціальністю "Державне управління в сфері освіти" / авт. кол.: Н. Г. Протасова, В. І. Луговий, Ю. О. Молчанова та ін.; за заг. ред. Н. Г. Протасової. К.: НАДУ, 2013. 47 с.
5. Семенець-Орлова І. А. Державне управління освітніми змінами в Україні: теоретичні засади. Монографія. К.: ЮСТОН, 2018. 420 с.
6. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>
7. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>
8. Про затвердження Положення про Міністерство освіти і науки України: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.10.2014 № 630. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/630-2014-%D0%BF#Text>
9. Вільхова Т. В., Москалец М. М., Рибкіна С. О. Основні напрями державного управління освітою в умовах реформування. Public Administration and Regional Development. 2019. № 4. Рр. 269 290.
10. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>

References:

1. Vavreniuk, S.A. (2019), "Basic models of public management of the system of higher education of Ukraine", *Mekhanizmy derzhavnogo upravlinnia*, vol. 1, available at: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Ttpdu_2019_1_14.pdf (Accessed 10 Sept 2022).
2. Troschyns'kyj, V.P. Skurativs'kyj, V.A. and Kravchenko, M.V. (2016), *Sotsial'na i humanitarna polityka [Social and humanitarian policy]*, NADU, Kyiv, Ukraine.

3. Khyt'ko, M.M. (2019), "Strategic planning in the state education management system", Ph.D. Thesis, Public Administration, Komunal'nyj zaklad vyschoi osvity "Dniprovs'ka akademiia nepevnoi osvity" Dnipropetrovs'koi oblasnoi rady"; Natsional'nyj universytet tsyvil'noho zakhystu Ukrainy, Kharkiv, Ukraine.
4. Protasova, N.H. Luhovyj, V.I. and Molchanova, Yu.O. (2013), *Derzhavne upravlinnia u sferi osvity [State administration in the sphere of education: glossary of disciplines of the master's program in the specialty "State administration in the sphere of education"]*, NADU, Kyiv, Ukraine.
5. Semenets'-Orlova I.A. (2018), *Derzhavne upravlinnia osvitynymi zminamy v Ukraini: teoretychni zasady [State management of educational changes in Ukraine: theoretical foundations]*, YuSTON, Kyiv, Ukraine.
6. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (Accessed 10 Sept 2022).
7. Verkhovna Rada of Ukraine (2017), The Law of Ukraine "On Education", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text> (Accessed 10 Sept 2022).
8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), Resolution "On approval of the Regulation on the Ministry of Education and Science of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/630-2014-%D0%BF#Text> (Accessed 10 Sept 2022).
9. Vil'khova, T.V. Moskalets', M.M. and Rybkina, S.O. (2019), "The main directions of state management of education in the conditions of reform", *Public Administration and Regional Development*, vol. 4, pp. 269 290.
10. Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On Higher Education", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (Accessed 10 Sept 2022).

Стаття надійшла до редакції 19.09.2022 р.

www.dy.nauka.com.ua

Електронне фахове видання

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ
удосконалення та розвиток

Виходить 12 разів на рік

включено до переліку наукових фахових видань України
з питань **ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ**
(Категорія «Б»)

Наказ Міністерства освіти і науки України
від 28.12.2019 №1643

Спеціальність 281

e-mail: economy_2008@ukr.net
тел.: (044) 223-26-28, (044) 458-10-73

О. М. Дуброва,
к. пед. н., доцент, докторант, Міжрегіональна академія управління персоналом
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8150-1215>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.152

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

O. Dubrova,
PhD in Pedagogical Sciences, Associate Professor, Doctoral candidate, Interregional Academy of Personnel Management

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL POLICY
IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION OF PUBLIC ADMINISTRATION
AND DIGITALIZATION OF SOCIETY

У статті дістали подальшого розвитку теоретичні підходи до формування парадигми розвитку науково-освітньої політики в умовах глобалізації публічного управління та діджиталізації суспільства, що полягають в модернізації існуючих інститутів, розвитку публічно-приватного партнерства, масовості професійної освіти, спрямованої на забезпечення кадрами інноваційної HR-індустрії, відведенні керівної ролі в публічному управлінні інтелектуальному лідерству.

Визначено, що сектор науково-освітньої політики пов'язаний з підходами до її організації у нових політичних, економічних, соціальних та культурних умовах. Сучасна науково-освітня політика покликана стати драйвером, основною рушійною силою розгортання інформаційного суспільства. Вона здатна здійснити інституційний перехід суспільних відносин на інший, принципово новий рівень розвитку. Такий підхід передбачає докорінну зміну цілей, змісту та структури суспільних відносин, спрямованих на розвиток інтелектуального потенціалу України. Цю наукову проблему слід розглядати у довгостроковому стратегічному аспекті "діалогічної освіти", в якій освіта розглядається як єдність чотирьох аспектів, серед яких такі: діалог особистості з "іншими", що виражається в орієнтації на формування навичок побудови ефективної, неспотвореної комунікації, міжособистісної інтеракції в умовах постсучасної індивідуалізації та ослаблення соціальних зв'язків; діалог особистості з собою, що полягає в орієнтації на самопізнання і самоактуалізацію, вироблення навичок раціонального мислення, здатності формувати власний світогляд в умовах розвитку культурної постсучасності; формування відповідальної, продуктивно мислячої, вільної особи; діалог зі світом природи, орієнтований знайомство з наукою як особливим культурним феноменом, що грає величезну роль у постсучасному суспільстві; формування адекватного уявлення про її специфіку, можливості та обмеження; виховання екологічного мислення, що долає антагонізм "людина — природа"; діалог культур, зумовлений орієнтацією на мультикультуралізм, усвідомлення цінності культурного різноманіття.

Визначено загальні тенденції розвитку науково-освітньої політики у світі, відзначено швидкі темпи розвитку вищої освіти, масовість вищої освіти. Відбувається також диверсифікація освітніх потреб студентів, що навчаються, що сприяє збільшенню різноманітності освітніх планів та програм, виникненню нових спеціалізацій та спеціальностей, що знаходяться на стику двох або декількох предметних областей знань.

In the article, the theoretical approaches to the formation of a paradigm for the development of scientific and educational policy in the conditions of the globalization of public administration and digitalization of society, which consist in the modernization of existing institutions, the development of public-private partnerships, the mass of professional education aimed at providing personnel for the innovative HR industry, were further developed in the article. assigning a leadership role in public administration to intellectual leadership. It was determined that the sector of scientific and educational policy is connected with approaches to its organization in new political, economic, social and cultural conditions.

Modern scientific and educational policy is designed to become a driver, the main driving force of the development of the information society. It is able to carry out an institutional transition of social relations to another, fundamentally new level of development. Such an approach involves a fundamental change in the goals, content and structure of social relations aimed at the development of the intellectual potential of Ukraine. This scientific problem should be considered in the long-term strategic aspect of "dialogical education", in which education is considered as a unity of four aspects, among which are the following: the dialogue of the individual with "others", which is expressed in the orientation towards the formation of skills for building effective, undistorted communication, interpersonal interaction in conditions of postmodern individualization and weakening of social ties; the dialogue of the individual with himself, which consists in orientation towards self-knowledge and self-actualization, the development of rational thinking skills, the ability to form one's own worldview in the conditions of the development of cultural postmodernity; formation of a responsible, productively thinking, free person; dialogue with the natural world, oriented acquaintance with science as a special cultural phenomenon that plays a huge role in postmodern society; formation of an adequate idea of its specificity, possibilities and limitations; education of ecological thinking that overcomes the antagonism "man – nature"; dialogue of cultures, conditioned by the orientation towards multiculturalism, awareness of the value of cultural diversity.

The general trends of the development of scientific and educational policy in the world are determined, the rapid pace of development of higher education and the mass of higher education are noted. The educational needs of students are also diversifying, which contributes to the increase in the variety of educational plans and programs, the emergence of new specializations and specialties that are at the junction of two or more subject areas of knowledge.

Ключові слова: глобалізація публічного управління, діджиталізація суспільства, науково-освітня політика.

Key words: globalization of public administration, digitalization of society, scientific and educational policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Під науково-освітньої політикою у дослідженні розуміється розробка та реалізація системи державних заходів, направлених на інтелектуальний розвиток освіти та науки. При цьому державні заходи передбачають управління довгостроковими проектами, націленими на досягнення синергетичного ефекту у пошуку ефективних рішень в ході

безперервного підвищення якості комунікації, мислення та управління діючими суб'єктами у сфері освіти та науки. У свою чергу науково-освітня політика в умовах діджиталізації сфер національної економіки та суспільства покликана гарантовано забезпечити ефективне управління виробництвом, зберіганням, передачею та розвитком соціально значущої інформації.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Досвід наукового осмислення ролі та місця реалізації інтелектуального потенціалу людини у становленні та розвитку суспільства має історію, ймовірно, порівнянну з історією формування людської цивілізації, філософії, педагогіки, культури та соціального управління. Разом з цим слід виділити кілька імен сучасних дослідників, роботи яких пов'язані з розробкою теорії інформаційного суспільства. Сам термін "інформаційне суспільство" нерідко приписують Ю. Хаяші, професору Токійського технологічного інституту, хоча ще одна японська версія походження цього словосполучення відноситься до бесіди К. Курокава і Т. Умесао в 1961 році. Термін міцно закріпився, увійшов у науковий обіг і вже 1962 року був використаний у роботі Ф. Махлупа. Найчастіше у науковій літературі можна зустріти ототожнення понять "інформаційне суспільство" та "постіндустріальне суспільство". Основоположниками розробки проблеми вивчення сутнісних ознак зазначеної понятійної системи є Д. Белл, Е. Тоффлер, Ф. Махлуп, М. Порат, Е. Масуда, Т. Стоуньєр, А. Турен, М. Кастельс та ін. Теоретичні основи формування та реалізації глобальної науково-освітньої політики інформаційного суспільства у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників не знайшли широкого висвітлення, що визначають ракурс та спираються на фундаментальні положення кожної із предметних областей.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою проведеного в поданій статті дослідження є розвиток та виявлення домінуючих тенденцій розвитку науково-освітньої політики в умовах глобалізації публічного управління та діджиталізації суспільства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Суспільні відносини при зміні культурно-історичної парадигми, заснованої на переході від індустріального суспільства до інформаційного багато в чому залежать від нових цінностей та пріоритетів, ключовим концептом яких є не володіння технологією, а розуміння контексту існуючої реальності. Соціальні зміни, пов'язані зі вступом людства в нову історичну епоху, торкаються всіх аспектів існування людини, починаючи з її біологічних потреб і закінчуючи духовними.

У новій парадигмі змінюється не тільки сама людина як об'єкт, суб'єкт та засіб публічного управління, а й сама методологія публічного управління, її принципи та підходи. Публічне управління в інформаційному суспільстві передбачає у якості об'єкта управління інтелектуальний потенціал людини, спільноти та людства, а не окремі знання, вміння та навички, і навіть не компетенції.

Нині докорінно змінюється мотивація працівників. Загальнодоступність інформаційних ресурсів сприяє формуванню суспільних відносин на основі розвитку, кооперації та реалізації інтелектуального потенціалу окремих осіб та соціальних груп. Саме вибір концептуальних основ науково-освітньої політики становлення інформаційного суспільства сьогодні стає найважливішою і актуальною проблемою публічного управління.

Тому сектор науково-освітньої політики пов'язаний з підходами до її організації у нових політичних, економічних, соціальних та культурних умовах. Сучасна науково-освітня політика покликана стати драйвером, основною рушійною силою розгортання інформаційного суспільства. Вона здатна здійснити інституційний перехід суспільних відносин на інший, принципово новий рівень розвитку.

Такий підхід передбачає докорінну зміну цілей, змісту та структури суспільних відносин, спрямованих на розвиток інтелектуального потенціалу України. Цю наукову проблему слід розглядати у довгостроковому стратегічному аспекті "діалогічної освіти", в якій освіта розглядається як єдність чотирьох аспектів, серед яких такі: діалог особистості з "іншими", що виражається в орієнтації на формування навичок побудови ефективної, неспотвореної комунікації, міжособистісної інтеракції в умовах постсучасної індивідуалізації та ослаблення соціальних зв'язків; діалог особистості з собою, що полягає в орієнтації на самопізнання і самоактуалізацію, вироблення навичок раціонального мислення, здатності формувати власний світогляд в умовах розвитку культурної постсучасності; формування відповідальної, продуктивно мислячої, вільної особи; діалог зі світом природи, орієнтований знайомство з наукою як особливим культурним феноменом, що грає величезну роль у постсучасному суспільстві; формування адекватного уявлення про її специфіку, можливості та обмеження; виховання екологічного мислення, що долає антагонізм "людина — природа"; діалог культур, зумовлений орієнтацією на мультикультуралізм, усвідомлення цінності культурного різноманіття.

Удосконалення індивідуума в таких умовах можливе лише за наявності його здатності до пізнання та відповідної форми самоорганізації, маючи на увазі його самостійність. У даний час зі становленням нового типу екологічної культури, що характеризується фахівцями як постцивілізаційна або природозберігаюча, гуманістична, ноосферна та екоцентрична, основною метою якої є формування вільної, творчої особистості, яка усвідомлює необхідність реалізації умов екологічного імперативу, нова парадигма та реалізація нових моральних ідеалів та цінностей, норм і правил людської поведінки, що спираються на екогуманістичні принципи, що вносять нові обмеження у різні сфери антропогенної діяльності, називається моральним імперативом [1, 2].

Позиція зазначених авторів, на наш погляд, дуже важлива для широкого обґрунтування необхідності нової науково-освітньої парадигми. Важливо те, що вона, насамперед, має екологічний характер, зумовлений виникненням, поширенням та закріпленням екологічного мислення у свідомості сучасників. Це якраз її і відрізняє від попередніх спроб модернізації науково-освітньої політики, продиктованих економічними, соціальними та технологічними змінами. Якщо проаналізувати оригінальну освітню модель з радикальними практичними нововведеннями, основою яких один із творців теорії постіндустріального суспільства вважав світоглядні зміни, зумовлені переходом від консервативно-історичного підходу до радикально-футурологічного [3]. Е. Тоффлер вважав, що освіта повинна мати футу-

рологічні спрямованість та ціле покладання [3]. З позицією Е. Тоффлера не можна не погодитися, оскільки глобальні проблеми сучасності змушують людину дивитися у майбутнє, вирішувати питання завтрашнього дня, а не намагатися зберегти культурно-історичну спадщину минулого. Минуле краще довірити історії та культурі, майбутнє — науці та освіті. Вступ до інформаційної епохи передбачає, що знання стає доступним усім, і це проявляється у виникненні загальної, фундаментальної інформаційно-технічної та практичної освіти. При цьому знання в сучасному типі суспільства покликане культивувати здатність до моделювання, абстрагування та узагальнення як необхідну основу вміння розпізнавати та аналізувати проблеми, що виходять за межі власної спеціалізації.

Необхідно наголосити на існуючому конфлікті сумісності та першочерговості інтересів і цілей держави та освітнього товариства, що призводить до того, що освіта сама собі ставить завдання. Якщо професійне товариство ставить перед собою завдання, отже, воно себе позиціонує не як засіб, інструмент і виконавець, а як мета і замовник. Якщо це дозволяється (і навіть вслякко стимулюється із боку держави й суспільства), отже, можна зробити однозначний висновок про відповідне ставлення до нього, тобто на нього не покладають надії і навіть його не розглядають як засіб суспільного розвитку та інструмент публічного управління.

Окремо можна простежити зв'язок шляху гуманізації суспільства з гуманітарною спрямованістю освіти, покликаної подолати одномірне вивчення людини через призму економіки та управління. Нова концепція освіти повинна спиратися на глобальні цінності, що впливають з їхньої єдності природи, людини і суспільства, взяті в їхньому культурному та національному різноманітті. Отже є всі підстави вважати людину не лише складним об'єктом пізнання, а й її суб'єктом, і навіть методом.

Дуже цікава позиція Майкла Барбера, Кейтлін Доннеллі та Саада Різві, викладена у статті "Океани інновацій: Атлантичний океан, Тихий океан, світове лідерство та майбутнє освіти" [4], де автори висувають гіпотезу про те, що світове економічне лідерство в найближчому майбутньому належатиме Тихоокеанському регіону, перейшовши від Атлантики. Ця гіпотеза лягла в основу розробленої ними нової моделі стимулювання інновацій на різних рівнях, включаючи кожну окрему людину, команд, організацій та суспільства в цілому. Вони вважають, що для того, щоб зробити революцію в освітній системі, надихнути нове покоління і виростити глобальних лідерів, здатних відповісти на виклики XXI ст., потрібно об'єднати методи послідовного реформування освіти, що виправдали себе, в кожній країні з передовими ідеями розвитку системних інновацій [4]. Аналізуючи цю позицію треба заперечити, тому що не можна використовувати передовий досвід державних освітніх реформ минулого, які були з дискусійним ступенем достовірності адекватні та ефективні стосовно конкретних часів та обставин, вони не зможуть нічого слушного запропонувати сьогодні. Що ж до тенденції, що намітилася до зміни світового економічного лідерства, то це, безумовно, дуже важливо, однак, нам видається, що набагато важливіше визначити нові, якщо

такі мають місце, центри формування інтелектуального лідерства, якому потрібно здійснити перехід з однієї історичної епохи до іншої.

Щодо загальних тенденцій розвитку науково-освітньої політики у світі, то насамперед слід відзначити швидкі темпи розвитку вищої освіти, масовість вищої освіти. Відбувається також диверсифікація освітніх потреб студентів, що навчаються, що сприяє збільшенню різноманітності освітніх планів та програм, виникненню нових спеціалізацій та спеціальностей, що знаходяться на стику двох або декількох предметних областей знань.

Важливо відзначити, що освіта в сучасному світі, як зазначав генеральний директор ЮНЕСКО Фредеріко Майор [5], формується за подобою нескінченного всесвіту, де схрещуються і взаємно збагачуються процеси безперервного творіння. Ця метафора блискуче ілюструє нескінченний потік інформаційного простору, який сучасне людство починає усвідомлювати в масовому порядку як середовище свого проживання. Поряд із виникненням єдиного освітнього простору, що передбачає інтернаціоналізацію освіти, визнання дипломів, наукових ступенів та кваліфікацій; реалізацію багатоступінчастої структури вищої освіти, удосконалення та розвиток європейських стандартів якості освіти, Болонська декларація, підписана державними міністрами освіти 29 країн Європи 19 червня 1999р. (зараз 48 країн-учасниць Болонського процесу), до 2010 року передбачала створення єдиного європейського освітнього простору, покликаною розширити можливості працевлаштування випускників ЗВО, підвищити мобільність фахівців та забезпечити їхню конкурентоспроможність на світовому ринку праці. Крім того, кардинальна зміна вимог до підготовки спеціаліста для економіки на основі інтеграції виробничої, дослідницької, проектно-конструкторської та освітньої діяльності ініціювала створення експериментальних виробництв, націлених на розробку нових, ефективніших технологій, що забезпечують підвищення якості продукції.

Виходячи з того, що сьогодні інтелектуальний потенціал визначається освоєнням нових типів мислення, розвитком нових видів діяльності, створенням нових технологій, докорінно змінюється роль науки і освіти, які покликані забезпечувати перехід людства до нової історичної епохи — епохи вирішення глобальних проблем.

Вибір концептуальних підстав формування науково-освітньої політики в умовах розгортання інформаційного суспільства, сьогодні спирається на розробку нових підходів до публічного управління стратегічним розвитком інтелектуального потенціалу держави. Особливо важливою та актуальною на сьогодні є проблема виникнення нової парадигми та методології публічного управління — глобальної науково-освітньої політики. Розвиток інформаційного суспільства, суспільства, заснованого на знаннях, демократичні цінності, побудова правової держави в умовах ринкової економіки — ці та багато інших чинників змушують систему державного управління, громадські організації та бізнес-спільноту принципово переглядати роль та місце науки та освіти у соціально-економічному розвитку країни. Значні зміни у політичній та економічній ситуації суттєво позначили-

ся на стані науково-освітньої сфери, яка є основою інноваційного розвитку інтелектуального потенціалу. Інтенсивне розширення єдиного інформаційного простору, розвиток інтелектуального підприємництва, вдосконалення ресурсного забезпечення наукомістких виробництв, активне застосування передових технологій, впровадження високопродуктивного обладнання, використання нових матеріалів із заданими властивостями, дисемінація кращих практик реалізації інноваційних проектів та програм, об'єднання стратегічних партнерів є чинниками інновацій до зміни науково-освітньої парадигми, до її концептуального оновлення.

Державна науково-освітня політика в усіх країнах світу, як правило, спирається на нормативно-правові документи та публічні заяви відповідальних керівних органів державної влади, підготовлені з урахуванням громадської думки, експертних оцінок лідерів професійної спільноти, виходячи з внутрішньо— та зовнішньополітичних контекстів та інтересів, та є завданням державного устрою вищого порядку.

Розвиток інформаційного суспільства торкнувся всіх без винятку сторін життя людини, проникнувши в цілі, принципи, зміст і структуру науково-освітньої сфери, що гостро потребує якнайшвидшого реагування, стандартних заходів щодо її оновлення. Новий тип суспільства передбачає новий тип суспільних відносин, заснований на інших пріоритетах, підходах та принципах. Інституціоналізація існуючої науково-освітньої сфери потребує виникнення нової парадигми та методології публічного управління. В даний час вже очевидно, що оновлення нормативно-правової бази державного регулювання, зміна принципів відбору та структурування змісту, оптимізація ресурсного забезпечення та стандартизація процесів управління якістю є паліативними заходами, що дозволяють ненадовго відстрочити корінний перелом ситуації. З цього випливає, що науково-освітня сфера потребує розвитку: вона не може і не повинна розвиватися за довільною онтогенетичною прямою, її необхідно привести у відповідність до актуальних проблем людства, які мають глобальний характер. Також багато залежить від активності та відповідальності академічної спільноти.

Нині масова професійна освіта має всі необхідні умови, щоб стати сектором ринкової економіки, де реалізація найважливішої функції соціальної, побутової та трудової адаптації учнів, поступаєть місцем освітній послугі, що спрямована на формування інноваційної HR-індустрії: на професійній відбір, навчання, розвиток, працевлаштування та адаптацію персоналу.

На даний час поки відсутні дієві механізми публічно-приватного партнерства та ділового співробітництва влади, суспільства, бізнесу та академічної спільноти у науково-освітній сфері. Чинників, що впливають на формування та уточнення цілей державної науково-освітньої політики більш ніж достатньо: це і стан зовнішньої та внутрішньої політики, і динаміка демографічного та соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, і формальні (звітні) показники ефективності діяльності органів державної влади, і характеристика інноваційного прориву в фундаментальних та прикладних наукових розробках, і громадська думка, і ресурсні можливості території, і якість життя населення та бага-

то іншого. Основою науково-освітньої сфери традиційно вважається система безперервної передачі досвіду.

Основні принципи та підходи до формування нової парадигми націлені на створення "мислячого світу", на зміцнення ноосфери, на відведення керівної ролі в управлінні інтелектуальному лідерству.

Говорячи про цілепокладання, необхідно враховувати, що по-справжньому його суб'єктами в інформаційному суспільстві можуть виступати лише людина та людство. Ключові аспекти змісту науково-освітньої політики в умовах становлення та розвитку інформаційного суспільства, на наш погляд, передбачають появу та просування відповідних державно-управлінських рішень, спрямованих на розвиток сучасної освіти, науки та інформаційного простору. Науково-освітня політика має запропонувати ефективні рішення та інструменти у відповідь на виклики глобальних проблем сучасності.

Моделі формування та реалізації науково-освітньої політики в умовах інформаційного суспільства є історично сформованими системами публічного управління, націленими на розвиток національного інтелектуального потенціалу засобами науки та освіти. Серед них насамперед слід виділити Американську, Японську, Західноєвропейську, Південно-Східноазіатську, Індійську, Китайську. Кожна з вказаних моделей передбачає свою власну методологію публічного управління: так, у США особливий акцент робиться на прямолінійність, тиск, прагматизм та ін., головним критерієм є ефективність управління; у Японії справа діаметрально протилежно, ділова взаємодія будується на взаєморозумінні, довірі, зміцненні дружніх і споріднених відносин, на чільне місце ставиться розвиток довгострокового партнерства на основі "обробітку" довірчих взаємовідносин. Західноєвропейська модель публічного управління є гібридом, що поєднує в собі якості Американської моделі і великої західноєвропейської культурно-історичної спадщини. Що стосується Південно-Східноазіатської, Індійської, Китайської, Бразильської моделей управління в контексті становлення інформаційного суспільства, то слід зазначити, що хоча цілком певні зачатки їхнього розгортання є, однак, перелічені держави та регіони поки що тільки переходять до нової парадигми.

До механізмів формування та реалізації науково-освітньої політики, як до складно організованих систем забезпечення переходу до інформаційного суспільства засобами модернізації науки та освіти, слід віднести такі: уникнення, поступка, суперництво, компроміс та співробітництво — кожен з яких передбачає свою методологію організації, проведення та просування науково-освітньої модернізації. Важливо відзначити, що зазначені механізми визначають тип взаємодії інтелектуальних лідерів, нонконформістів, носіїв світогляду інформаційного суспільства, з одного боку, та конформної більшості, що має світогляд, характерний для поточної історичної епохи, з іншого. Різні ідеї-пропозиції нонконформістів-реформаторів викликають різноманітні реакції у більшості конформістів, які можна описати перерахованими типами механізмів. Науково-освітня модернізація є процесом перетворення суспільно-історичного процесу, яка змінюється невидимою стадією становлення нового порядку та накопичення чергових протиріч, що перешкоджають подальшому роз-

витку цього порядку. Науково-освітня політика передбачає розробку, реалізацію та просування стратегічних рішень, спрямованих на формування умов переходу до нової культурно-історичної парадигми. Виходячи з цього, на наш погляд, необхідно наголосити на важливості створення інституційної основи нової методології.

Розробляючи нову концептуальну модель цілепокладання, необхідно передбачити її інституційну основу, інакше всі сформульовані принципи та підходи не будуть реалістичними, оскільки не відображатимуть реальний стан ресурсного потенціалу науково-освітньої сфери в контексті його використання як інструменту інноваційного розвитку. Так, проведений аналіз взаємозв'язку між існуючими цілями розвитку науково-освітньої сфери та їх концептуальними підставами показав, що ключовою проблемою є кардинальна зміна інституційної основи: потрібне фундаментальне переосмислення ролі та місця професійної освіти (як головної платформи науково-освітньої політики) у становленні нової культурно-історичної парадигми, необхідна принципово інша структурно-функціональна організація існуючих публічних інститутів.

Ми пропонуємо розглянути інноваційні підходи до модернізації професійної освіти, що поєднує систему вищої, середньої та додаткової професійної освіти та має потужний науково-педагогічний потенціал. Говорячи про розвиток та капіталізацію інтелектуального потенціалу, як про обов'язкову умову вступу до інформаційного суспільства в умовах розвитку економіки знань, ми розуміємо, що потрібне повне залучення студентів та науково-педагогічний персонал вищої освіти до фундаментальних досліджень. Це дозволить зберегти наявні у ЗВО наукові школи, виростити нове покоління дослідників, орієнтованих на потреби інноваційної економіки. Фундаментальні наукові дослідження мають стати найважливішим ресурсом та інструментом набуття студентами компетентностей пошуку, аналізу, освоєння та оновлення інформації нового покоління.

Інноваційна модель дослідницького університету нового покоління цілком і повністю, на нашу думку, повинна спиратися на інтелектуальне лідерство академічної спільноти та забезпечувати оптимальні умови для побудови індивідуальної професійної освітньої траєкторії за допомогою реалізації ідеї безперервної освіти "через все життя". Саме дослідницькі університети, на наш погляд, здатні стати точками розвитку інноваційної економіки, зосередивши та розкривши лідерський потенціал академічної спільноти. Тоді й тільки тоді наука ЗВО стане основою випереджуючого, збалансованого, рівномірного соціально-економічного розвитку. У структурі кожного дослідницького університету кластерного типу, на наш погляд, має бути реалізована ідея безперервної професійної освіти, починаючи від профільної середньої професійної освіти, закінчуючи підвищенням кваліфікації експертів та підготовкою кадрів вищої кваліфікації (аспірантів та докторантів), що характеризується загальним прагненням до формування нової глобальної архітектури мислення.

ВИСНОВКИ

Це означає, що університет має бути інтелектуальним ядром науково-освітньо-виробничого кластера,

визначаючи стратегію розвитку науково-освітньої сфери в умовах консолідованої взаємодії стратегічних партнерів. Нині потрібні саме класичні (за своїм змістом) університети, а не галузеві інститути, якщо йдеться про розвиток інформаційного суспільства. Галузеві інститути, що спеціалізуються на підготовці висококваліфікованих кадрів для різних сфер економіки, на нашу думку, є симптомом (атрибутом) індустріального суспільства, сьогодні вони не вирішують проблеми, що стоять перед людством, що кореняться не в недоліках технологій або робочих рук, а в гострому дефіциті інтелекту, що виявляється у нарощуванні потенціалу глобальних проблем сучасності, розвитку інфантилізму, фальсифікації цінностей та смислів.

Література:

1. Морозова Л. П., Бондарчук А. О., Варук Ю. С. Роль екологічних цінностей у формуванні екологічної культури особистості. *Young Scientist*. 2017. № 11 (51). С. 46—50.
2. Перга Т.Ю. Екологічна культура та становлення цінностей сучасного суспільства. Еволюція цінностей в епоху глобалізації: збірник наукових праць. К.: "ДУ Інститут всесвітньої історії НАНУ", 2019. С. 184—192.
3. Тоффлер Э. Шок будущего. М.: АСТ, 2001. 560 с.
4. Rizvi S., Donnelly K., Barber M. Oceans of innovation: The Atlantic, the Pacific, global leadership and the future of education. The Progressive Policy Think Tank. 23.08.2012. URL: <https://www.ippr.org/publications/oceans-of-innovation-the-atlantic-the-pacific-global-leadership-and-the-future-of-education> (дата звернення: 10.09.2022).
5. Томский Г.В. Возможности усиления и развития системы ЮНЕСКО. *Concorde*. 2019. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-usileniya-i-razvitiya-sistemy-yunesko/viewer> (дата звернення: 10.09.2022).

References:

1. Morozova, L. P., Bondarchuk, A. O. and Varuk, Yu. S. (2017), "The role of ecological values in the formation of the ecological culture of the individual", *Young Scientist*, vol. 11 (51), pp. 46—50.
2. Perha, T. Yu. (2019), "Ecological culture and formation of values of modern society", *Evolutsiya tsinnostey v epokhu hlobalizatsiyi*, pp. 184—192.
3. Toffler, E. (2001), *Shok budushchego* [Future shock], AST, Moskva, Russia.
4. Rizvi, S., Donnelly, K. and Barber, M. (2012), "Oceans of innovation: The Atlantic, the Pacific, global leadership and the future of education", *The Progressive Policy Think Tank*, [Online], available at: <https://www.ippr.org/publications/oceans-of-innovation-the-atlantic-the-pacific-global-leadership-and-the-future-of-education> (Accessed 10 September 2022).
5. Tomskiy, G.V. (2019), "Opportunities to strengthen and develop the UNESCO system", *Concorde*, [Online], available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-usileniya-i-razvitiya-sistemy-yunesko/viewer> (Accessed 10 September 2022).

Стаття надійшла до редакції 05.10.2022 р.

І. А. Краско,
здобувач, Національний університет цивільного захисту України
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3971-5225>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.158

НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

І. Krasko,
Candidate for a degree, National University of Civil Defense of Ukraine

SCIENTIFIC SUBSTANTIATION OF APPROACHES TO STATE REGULATION OF LABOR
MARKET SUPPLY WITH LABOR RESOURCES

У статті удосконалено класифікацію принципів державного регулювання забезпечення ринку праці трудовими ресурсами, що доповнює традиційні принципи (загальнонаукові та специфічні) принципами новаторства, стратегування, генерації цифрових компетенцій, прозорості та дозволяє центрувати значущість виконання національних цілей у сфері забезпечення гідної, ефективної праці на основі забезпечення інтегративного досягнення показників природного, міграційного та соціального руху населення та соціально-економічних показників забезпечення трудовими ресурсами за сферами регулювання: розвиток соціально-трудовак відносин, розвиток людини, розвиток економіки.

Встановлено, що в основі розвитку соціально-трудовак відносин лежить сукупність статичних та динамічних зв'язків, які забезпечують якісний стан системи та надають їй динамічні характеристики. У свою чергу, системоутворюючу взаємодію підсистем соціально-трудовак відносин забезпечує її динамічні властивості на основі забезпечення трудовими ресурсами.

Зроблено висновок, що розвиток соціально-трудовак відносин і трудових ресурсів перебуває у безперервній активній взаємодії, організація та державне регулювання якого мають базуватися на науково обгрунтованому теоретичному підході. При цьому процес забезпечення трудовими ресурсами ринку праці є безперервним залученням економічно активної частини населення, специфіка якого визначається природним, міграційним і соціальним рухом населення країни.

Визначено, що наукові підходи до вивчення розвитку ринку праці та трудових ресурсів є групою близьких за змістом методів, використовують інструментарій подібних розділів економіко-математичного, економіко-статистичного і соціологічного аналізу. Доведено, що види регулювання забезпечення трудовими ресурсами безпосередньо залежать від характеру і можливостей управління цим сегментом на ринку праці. Класифікація видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами сприятиме деталізації окремих положень програмних документів, що рекламують розвиток ринку праці регіону. Для цього уточнено класифікацію видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами.

Встановлено, що результативність регулювання забезпечення трудовими ресурсами безпосередньо залежить від особливостей формування та реалізації механізмів управління на державному, регіональному та місцевому рівнях управління. Відповідно до загальноприйнятих методів управління регулювання забезпечення трудовими ресурсами можна розглядати як регулювання, яке здійснюється на основі економічних, адміністративних та соціально-психологічних методів управління.

The article improves the classification of the principles of state regulation of the provision of the labor market with labor resources, which complements the traditional principles (general and specific) with the principles of innovation, strategizing, generation of digital competences, transparency, and allows to center the importance of the implementation of national goals in the field of ensuring decent, effective work on the basis of providing an integrative achievement of indicators of natural, migratory and social movement of the population and socio-economic indicators of provision of labor resources according to spheres of regulation: development of social and labor relations, human development, development of the economy. It has been established that the basis of the development of social and labor relations is a set of static and dynamic relationships that ensure the qualitative state of the system and give it dynamic characteristics. In turn, the system-forming interaction of the subsystems of social and labor relations is ensured by its dynamic properties based on the provision of labor resources.

It was concluded that the development of social-labor relations and labor resources is in continuous active interaction, the organization and state regulation of which should be based on a scientifically based theoretical approach. At the same time, the process of providing labor resources to the labor market is a continuous involvement of the economically active part of the population, the specificity of which is determined by the natural, migratory and social movement of the country's population. It was determined that scientific approaches to the study of the development of the labor market and labor resources are a group of methods close in content, using the tools of similar sections of economic-mathematical, economic-statistical and sociological analysis. It has been proven that the types of labor supply regulation directly depend on the nature and management capabilities of this segment on the labor market.

The classification of the types of regulation of the supply of labor resources will contribute to the detailing of individual provisions of the program documents promoting the development of the labor market in the region. For this purpose, the classification of types of regulation of provision of labor resources has been clarified. It has been established that the effectiveness of regulation of the supply of labor resources directly depends on the peculiarities of the formation and implementation of management mechanisms at the state, regional and local levels of management. According to generally accepted management methods, the regulation of labor resources can be considered as a regulation that is carried out on the basis of economic, administrative and socio-psychological management methods.

*Ключові слова: забезпечення ринку праці, підходи до державного регулювання, трудові ресурси.
Key words: provision of the labor market, approaches to state regulation, labor resources.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток трудових ресурсів є сьогодні ключовим пріоритетом державної політики, що багато в чому визначає курс розвитку країни. Система соціально-трудо-вих відносин в Україні функціонує як цілісний механізм, кожен елемент якого тією чи іншою мірою залучений у процес розвитку та надає на нього певний вплив. Якість і потенціал трудових ресурсів показують значний вплив на всі сфери розвитку держави: продуктивність суспільної праці, рівень валового продукту, податкові надходження до державного бюджету і, як наслідок, виконання соціальних та інших зобов'язань перед населенням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У радянській економіці з 20-х років ХХ ст. під категорією "трудо-ві ресурси" розглядалася робоча сила у віці з 16 до 49 р. [1, с. 31]. Органами радянської влади у середині ХХ ст. до цієї категорії увійшли військовослужбовці з метою статистичного обліку [2, с. 79]. Зрозуміло, що вимогами тогочасного періоду було кількісне, а не якісне наповнення змісту даного поняття.

У науковій думці історично було відсутнє єдине бачення змісту даної категорії. Так, зокрема трудові ресурси не вважалися окремою категорією, а використо-

увалися лише як якісне наповнення категорії "робоча сила" [3, с. 17], не були формальною статистичною сукупністю [2, с. 79—80], були формою людських ресурсів [4, с. 23].

Для більшої повноти дослідження розглянемо низку аспектів розвитку трудових ресурсів, що вивчаються зарубіжними авторами. Роль інноваційної активності у соціально-трудових відносинах доводять Л. Абітар, А. Рос-Гаррідо, Ф. Мархуенда [5]. Це, на їхню думку, формує нові кваліфікаційні вимоги до трудових ресурсів, що впливає на зміну структури зайнятого населення в економіці. Л. Салваті, П. Серра вважають, що науковій громадськості, органам державного управління слід акцентувати увагу на розробці теоретичних підходів та практичних заходів, що ведуть до згладжування регіональної поляризації, у тому числі у питаннях нівелювання протиріч у соціально-трудої сфері, пошуку шляхів їх попередження та вирішення [6]. Про результативність регулювання соціально-трудої відносин роблять висновки С. Егераат, Е. Моргенрот, Р. Кроес, вказуючи, що значною мірою це залежить від якості оцінки тенденцій на ринку праці [7]. Зокрема, активізація соціальної інфраструктури забезпечує умови для стабільного відтворення робочої сили та стає каталізатором розширення податкової бази.

Л. Абітар, А. Рос-Гаррідо, Ф. Мархуенда також відзначають, що для підтримки необхідного стану трудових ресурсів потрібне постійне навчання та супровід фахівців в організації [5]. У свою чергу, С. Інверсі, Л. Баклі, Т. Дундон підкреслюють, що формування вимог до обсягу та структури зайнятості, виходячи з тенденцій попиту на товари та послуги, відповідає завданням регулювання товарообігу та їх впливу на купівельну спроможність реальної заробітної плати [8].

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою проведеного в поданій статті дослідження є наукове обґрунтування підходів до державного регулювання забезпечення ринку праці трудовими ресурсами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Можна відзначити, що у зарубіжній літературі під трудовими ресурсами розуміються вміння і зусилля індивідуумів, необхідних для виробництва товарів чи послуг. Іншими словами, до даних груп індивідуумів відносять населення у працездатному віці, зайняте в економіці або шукає роботу. Недоліком цього визначення є те, що трудові ресурси не відображають будь-які економічні відносини. Крім зазначеного, науковці пропонують розглядати категорію "трудої ресурси" на макрорівні, а "персонал" — на макрорівні. З 1995 р. в обліковій статистичній інформації дана категорія не використовується. На відміну їй використовуються поняття "економічне активне (робоча сила від 15 до 70 років) та неактивне (не мають та не шукають роботи) населення" [9].

Слід погодитися з думкою зазначених науковців та використовувати на всіх рівнях (мікро-, мезо-, макро-) поняття "трудої ресурси", оскільки у своєму змісті вони містять і кількісні і якісні показники, включають працездатних непрацюючих осіб, а також тих, що на-

вчаються з відривом від виробництва, також відображають соціально-економічні відносини у сучасному суспільстві.

В основі розвитку соціально-трудої відносин лежить сукупність статичних та динамічних зв'язків, які забезпечують якісний стан системи та надають їй динамічні характеристики. У свою чергу, системоутворюючу взаємодію підсистем соціально-трудої відносин забезпечує її динамічні властивості на основі забезпечення трудовими ресурсами.

Можна зробити висновок, що розвиток соціально-трудої відносин і трудових ресурсів перебуває у безперервній активній взаємодії, організація та державне регулювання якого мають базуватися на науково обґрунтованому теоретичному підході. При цьому процес забезпечення трудовими ресурсами ринку праці є безперервним залученням економічно активної частини населення, специфіка якого визначається природним, міграційним і соціальним рухом населення країни.

Насамперед забезпечення ринку праці трудовими ресурсами має відповідати ряду принципів — деяких стійких вимог, які є елементами методичних засад організації соціально-трудої відносин. Конкретизація таких принципів відповідає задачі розвитку теоретико-методичних положень щодо державного регулювання забезпечення ринку праці трудовими ресурсами.

У науковій літературі [10—13] визначено такі принципи державного регулювання забезпечення ринку праці трудовими ресурсами: об'єктивність, тобто мінімальна залежність розвитку ринку трудових ресурсів та напрямів його регулювання від суб'єктивності рішень та дій окремих представників органів державної влади, які не корелюють з об'єктивними тенденціями та проблемами функціонування конкретної сфери економіки; комплексність, що передбачає раціональне поєднання матеріальних та нематеріальних стимулів до високопродуктивної праці, системний аналіз та управління трудовими ресурсами та факторами їх розвитку; синергізм, що означає отримання стійкого додаткового економічного ефекту за допомогою раціонального поєднання різних інструментів регулювання забезпечення трудовими ресурсами (наприклад, встановлення мінімальних ставок оплати праці, оподаткування доходів фізичних осіб, функціонування державної служби зайнятості тощо); наукова обґрунтованість, що передбачає широке використання економіко-математичних методів, моделей, інструментарію соціологічного аналізу у процесі розробки напрямів розвитку трудових ресурсів; конкурентність, що передбачає обмеження можливості олігопольного або монопольного впливу на розвиток ринку праці окремих груп тиску; інтегративність, що означає необхідність забезпечення тісного взаємозв'язку процесів регулювання трудових ресурсів та різних сфер економіки, у тому числі: товарний ринок, капітал, фінансовий сектор, економічна інформація тощо.

Пропонується доповнити склад традиційних принципів. Обґрунтовується запровадження таких принципів: новаторства; стратегування; транспарентності; генерації цифрових компетенцій. Зазначимо, що пе-

релік цих принципів не є вичерпним, проте відображає центрованість значимості виконання національних цілей у сфері забезпечення гідної ефективної праці.

Зміст запропонованих принципів забезпечення трудовими ресурсами полягає в наступному. Принцип стратегування передбачає стратегічне центрування на важливості виконання національних цілей щодо забезпечення гідної, ефективної праці у підвищенні рівня соціально-економічного розвитку країни. Принцип новаторства полягає у забезпеченні підвищення рівня забезпечення трудовими ресурсами на основі застосування сукупності наскрізних цифрових технологій до активізації розумової роботи людини, генерування нових відкриттів, винаходів, впровадження раціоналізаторських пропозицій. Принцип генерації цифрових компетенцій вказує на необхідність перманентного впровадження та освоєння цифрових інновацій у сфері регулювання ринку праці та розвитку технологій управління трудовими відносинами. Такі цифрові інновації можуть бути пов'язані з удосконаленням організаційних механізмів державного впливу, модернізацією інфраструктурних організацій, інформатизацією, впровадженням інноваційних методів стимулювання праці тощо. Принцип генерації цифрових компетенцій спрямований на скорочення транзакційних витрат, пов'язаних з пошуком та обробкою інформації про трудові ресурси та витратами на організацію та підтримку інформаційних потоків. Принцип прозорості регулювання забезпечення трудовими ресурсами передбачає досягнення необхідної інформаційної прозорості діяльності органів державного управління, а також інфраструктурних організацій (кадрових агенцій, бірж праці тощо).

Реалізація зазначених принципів дозволить органам державного управління комплексно та коректно обґрунтовувати стратегічні орієнтири соціально-економічної політики, а діючим організаціям на ринку праці та конкретним роботодавцям — забезпечувати довгострокове забезпечення трудовими ресурсами.

Результативність управлінських заходів держави у сфері регулювання забезпечення трудовими ресурсами багато в чому залежить від якості аналізу трудових ресурсів та ринку праці. У науковій та спеціальній літературі представлений широкий спектр методичних підходів [14—16].

Одним із затребуваних методичних підходів до аналізу ринку праці та трудових ресурсів є динамічний підхід, який передбачає оцінку динаміки основних абсолютних та відносних показників. Разом з цим, одним з основних недоліків даного методичного підходу є недостатній рівень достовірності вихідної статистичної бази. При відносно високій обґрунтованості даних, що збираються органами статистичного спостереження та характеризують виробничі та фінансові процеси в реальному секторі економіки, показники руху трудових ресурсів у ряді галузей (особливо в будівництві, ЖКГ, сфері послуг), вони значною мірою є не достовірними. Можливі спотворення офіційної статистики обумовлені дією наступних причин: приховування частини фонду оплати праці за допомогою використання нелегальних схем переведення в готівку та виплати грошової вина-

городи без утримання прибуткового податку та бюджетних відрахувань; недосконалість контролю за виконанням міграційного законодавства та широке використання нелегальних трудових ресурсів, що не фіксується органами державної статистики; спотворення загальної чисельності безробітних через некоректне включення до їх складу осіб, зайнятих нелегально тощо.

Індексний підхід розвиває попередній динамічний підхід. Основний зміст даного підходу стосовно даного дослідження полягає в аналізі впливу часткових індексів, що характеризують окремі тенденції розвитку ринку праці, на різноманітні комплексні та інтегральні показники. До складу даного методичного підходу може бути включений і структурний аналіз трудових ресурсів, у тому числі у професійно-кваліфікаційному, статевому, віковому, матеріальному та інших розрізах.

Зміст експертно-соціологічного підходу у нашому випадку полягає у здійсненні опитування роботодавців, зайнятих, безробітних чи кваліфікованих експертів (наприклад, співробітників державної служби зайнятості, викладачів профільних дисциплін закладів вищої професійної освіти тощо) щодо тенденцій та ключових проблем сучасного стану трудових ресурсів. Перевагою даного підходу є можливість дослідження в єдиній системі координат якісно різноманітних параметрів розвитку ринку праці та трудових ресурсів, що проблематично в рамках інших методичних підходів. Разом з тим, фактор суб'єктивізму при цьому може бути дещо зменшений, але не повністю нівелюється шляхом збільшення чисельності респондентів або незалежних експертів та здійснення процедур додаткової перевірки рівня їх компетентності.

Лінійний підхід включає методи міжгалузевих балансу, метод лінійного обміну та ін. Міжгалузевий баланс, що ґрунтується на використанні методології В.В. Леонтьєва, дозволяє досліджувати та розробляти напрями раціоналізації міжгалузевих потоків трудових ресурсів у економіці. Цей метод, зокрема, результативно застосовувався лише на рівні економічних систем США у другій половині ХХ в. для вдосконалення державного регулювання соціально-економічного розвитку [15]. Побудова деталізованого міжгалузевих балансу трудових ресурсів в сучасних умовах в Україні ускладнена через крайню недостатність релевантної інформації щодо міжгалузевих та особливо міжрегіонального руху категорій трудових ресурсів.

Оптимізаційний підхід включає методи теорії ігор, теорії масового обслуговування та інші методи. Дані методи можна використовувати, зокрема, й у дослідженні окремих часткових проблем функціонування та розвитку ринку праці. Складність застосування цього підходу полягає у коректній формалізації стратегій поведінки окремих груп працездатного населення, особливо в умовах, коли в рамках нестабільності зовнішніх фінансово-економічних факторів стратегії модифікуються досить інтенсивно і часто непередбачувано.

Підходи до аналізу розвитку ринку праці та трудових ресурсів представлені у таблиці 1.

За змістом таблиці 1 можна дійти висновку, що наукові підходи до вивчення розвитку ринку праці та трудових ресурсів є групою близьких за змістом методів, використовують інструментарій подібних розділів еко-

номіко-математичного, економіко-статистичного і соціологічного аналізу.

Види регулювання забезпечення трудовими ресурсами безпосередньо залежать від характеру і можливостей управління цим сегментом на ринку праці.

Слід зазначити, що у спеціальній літературі при класифікації видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами, зазвичай, розглядаються їх особливості стосовно трудових відносин, взаємодії попиту та пропозиції на робочу силу. Відповідно, види регулювання трудових ресурсів класифікуються за параметрами конкурентного розвитку, ролі держави (ліберальної, жорстко-адміністративної, змішаної), ступеня розвиненості інституту професійних спілок, можливості надання його впливу на темпи та пропорції руху трудових ресурсів, наявності та інтенсивності використання ринкової інфраструктури праці тощо [2, 4]. З метою сприяння розвитку регіональних ринків праці необхідна ідентифікація та оцінка сукупності найбільш кращих видів та напрямів регулювання забезпечення трудовими ресурсами за значними критеріями, залежно від особливостей розвитку трудових відносин у конкретному регіоні. Класифікація видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами сприятиме деталізації окремих положень програмних документів, що рекламують розвиток ринку праці регіону. Для цього нами уточнено класифікацію видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами (таблиця 2).

Результативність регулювання забезпечення трудовими ресурсами безпосередньо залежить від особливостей формування та реалізації механізмів управління на державному, регіональному та місцевому рівнях управління. Відповідно до загальноприйнятих методів управління регулювання забезпечення трудовими ресурсами можна розглядати як регулювання, яке здійснюється на основі економічних, адміністративних та соціально-психологічних методів управління.

Розглянемо деякі особливості регулювання. За способом впливу регулювання підрозділяється на здійснюване у межах програмного підходу, ситуаційне, засноване на макро — і мікроекономічному моделюванні. Зміст програмного підходу до регулювання трудових ресурсів полягає в обґрунтуванні комплексу взаємопов'язаних заходів (вдосконалення професійно-кваліфікаційної структури, перенавчання та підвищення кваліфікації, соціальна робота з тимчасово безробітними громадянами, функціонування служби зайнятості тощо), виділення цільових індикаторів та розроблення механізмів практичної реалізації.

Таблиця 1. Підходи до аналізу розвитку ринку праці та трудових ресурсів

Найменування методів	Основний зміст методичного підходу	Обмеження методичного підходу у практиці дослідження
Динамічний підхід		
Статистичний, кореляційно-регресійний, дисперсійний аналіз та ін.	Дослідження динаміки основних абсолютних та відносних показників, що характеризують основні тенденції розвитку ринку праці та трудових ресурсів	Вихідна інформація про показники розвитку ринку праці та трудових ресурсів регіону, подана в офіційній статистиці, має певний ступінь похибки, що обумовлює можливість різних варіантів інтерпретації результатів
Індексний підхід		
Розрахунок інтегральних та комплексних показників, факторний аналіз	Аналіз загальних індексів зміни показників, що характеризують окремі тенденції розвитку трудових ресурсів, розкладання на часткові індекси. Дослідження структурної динаміки та факторів впливу	Діагностується вплив трудових ресурсів на розвиток ринку праці, який встановлює детерміновані зв'язки та статистичні залежності. Проблема репрезентативності вихідної статистичної бази аналізу
Експертно-соціологічний підхід		
Метод експертних оцінок, метод Дельфі, опитування, анкетування, сценарний аналіз	Експертне дослідження на підставі певного кола індивідуальних чи колегіальних методів оцінки тенденцій розвитку ринку праці та проблем розвитку трудових ресурсів	Суб'єктивізм результатів дослідження. Складність підбору незалежних експертів високого рівня кваліфікації та подолання колегіально-договірного характеру отриманих оцінок
Лінійний підхід		
Метод міжгалузевого балансу, метод лінійного обміну та ін.	Оцінка руху трудових ресурсів між секторами ринку праці, ступеня закріпленості різних груп працездатного населення у сегментах економіки	Складність побудови міжгалузевого балансу трудових ресурсів через недостатність репрезентативної інформації про рух населення у галузевому та регіональному розрізах. Статичний характер технологічних коефіцієнтів, що використовуються для розрахунків і, як наслідок, отриманих результатів
Оптимізаційний підхід		
Теорія ігор, теорія масового обслуговування (теорія черг)	Формалізація стратегій економічної поведінки різноманітних елементів трудових ресурсів. Оцінка можливості формування довгострокової стійкої взаємовигідної рівноваги на ринку праці та сформованої структури зайнятості	Проблематичність коректної формалізації стратегій економічної поведінки різних структурно неоднорідних груп інтересів. Цей підхід застосовується для певного вирішення лише однієї з часткових проблем функціонування ринку праці та трудових ресурсів. Лінеаризація даних

Одним із методів впливу на трудові ресурси є ситуаційне регулювання на основі системи інструктивних та інших нормативних матеріалів, що використовуються органами праці та зайнятості, а також із застосуванням різноманітних організаційно-економічних моделей. Зазначимо, що найчастіше подібні інструктивні методичні матеріали не встигають за сучасними тенденціями соціально-економічного розвитку, що на практиці знижує якість такого регулювання. Також при моделюванні спостерігається високий рівень суб'єктивізму оцінки факторів та умов.

Таблиця 2. Класифікація видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами

Класифікаційна ознака	Види регулювання забезпечення трудовими ресурсами
Рівень	- регулювання на державному рівні; - регулювання на регіональному рівні; - регулювання на місцевому рівні
Метод	- регулювання на основі економічних методів управління; - регулювання на основі адміністративних методів управління; - регулювання на основі соціально-психологічних методів управління
Спосіб впливу	- регулювання, яке здійснюється відповідно до державних та місцевих програм; - ситуаційне регулювання; - регулювання, що здійснюється на основі макро- та мікроекономічного моделювання
Рівень взаємодії	- регулювання, що реалізується органами державної влади; - регулювання, що реалізується органами державної влади спільно з органами місцевого самоврядування і безпосередньо з населенням; - регулювання, що реалізується органами державного управління спільно з суб'єктами господарювання
Тимчасовий обрій	- стратегічне регулювання (довгострокове); - тактичне регулювання (середньострокове); - оперативне регулювання (короткострокове)
Ступінь збалансованості і інтересів різних груп у процесі регулювання трудових ресурсів	- домінують з боку держави, що фактично ігнорує інтереси інших суб'єктів регулювання; - консенсусне регулювання; - компромісне регулювання; - конфліктне регулювання
Ефективність регулювання трудових ресурсів	- регулювання, що забезпечує підвищення рівня соціально-економічного розвитку; - регулювання, що забезпечує ефективність різних впливових груп інтересів; - формальне регулювання

З погляду рівнів взаємодії, серед виділених видів регулювання трудових ресурсів можна виділити: регулювання, яке здійснюється виключно владою суб'єкта країни (насамперед, органами праці та зайнятості), без значної дієвої взаємодії з цих питань з недержавними економічними суб'єктами; регулювання, яке здійснюється спільно з організаціями, що діють на ринку праці, а також з професійними спілками; регулювання, що організується та реалізується на основі тісної взаємодії органів державного управління та місто утворюючих підприємств.

Формування цілей, пріоритетів і механізмів регулювання робочої сили здійснюється органами влади в переважній більшості випадків поза взаємодією з організаціями та інститутами громадянського суспільства, або подібна взаємодія має суто номінальний характер. Слід зазначити, що така ситуація підвищує ймовірність помилкових рішень щодо регулювання розвитку як трудових ресурсів, так і соціально-економічної системи. Спільне ж опрацювання проблем розвитку трудових ресурсів із іншими організаціями, профспілками, зацікавленими асоціаціями роботодавців, правозахисними організаціями, хоч і тягне за собою зростання трудомісткості розробки окремих уп-

равлінських рішень, але, водночас, підвищує їхній рівень об'єктивності, транспарентності та обґрунтованості.

Залежно від тимчасового горизонту, доцільно диференціювати регулювання трудових ресурсів на стратегічне, тактичне та оперативне: стратегічне регулювання передбачає визначення та досягнення довгострокових, найбільш значущих орієнтирів розвитку ринку праці; тактичне регулювання передбачає конкретизацію стратегічних напрямів у формі організаційно-економічних механізмів та окремих заходів, що впливають на динаміку та співвідношення попиту та пропозиції при обороті трудових ресурсів; оперативне регулювання трудових ресурсів передбачає поточне, повсякденне регулювання пропорцій його розвитку. Відповідно, суттєвою умовою потенційної ефективності регулювання трудових ресурсів є наявність тісного взаємозв'язку, наступності інструментів стратегічного, тактичного та оперативного управління.

Залежно від ступеня збалансованості різних груп інтересів, однак пов'язаних з розвитком трудових відносин (державних органів праці та зайнятості, роботодавців, найманих працівників, професійних спілок, тим-

часово безробітних осіб та ін.), доцільно виділити такі види регулювання: домінантне з боку держави, яке може бути досягнуте за допомогою активного використання адміністративного ресурсу; консенсусне регулювання, що задовольняє більшість інтересів трудових ресурсів; компромісне регулювання, що також задовольняє інтереси різних трудових ресурсів, але досягнуте за допомогою значних взаємних поступок; конфліктне регулювання, у якому управлінські структури можуть забезпечити компроміс різних груп суб'єктів та розвитку трудових ресурсів в умовах їх прихованої чи явної конфронтації.

З точки зору ефективності регулювання трудових ресурсів можна визначити такі види регулювання: регулювання, яке забезпечує зростання ефективності соціально-економічного розвитку країни в цілому; регулювання, що забезпечує підвищення ефективності переважно окремої, вузької групи економічних суб'єктів (наприклад, великих підприємств); формальне регулювання, яке здійснюється, наприклад, на основі номінальних планів та програм розвитку трудових ресурсів, не підкріплених ні фінансовими, ні організаційними ресурсами. Крім того, на додаток до цієї ознаки доцільно виділити види регулювання, залежно від об'єкта управління: регулювання легальних трудових ресурсів; регулювання незареєстрованих трудових ресурсів; тіньове регулювання. Залежно від віднесення до тих чи інших видів, істотно різняться і механізми на трудові відносини і коло суб'єктів управління. При цьому незареєстровані трудові ресурси належать до сфери соціально-трудова відносин, яка офіційно не фіксується ані органами праці та зайнятості, ані органами офіційної статистики. Функціонування незареєстрованого ринку праці обумовлюється насамперед прагненням низки роботодавців мінімізувати обсяг податкових платежів у частині страхових виплат на фонд оплати праці, а також наявності робочої сили, яка з тих чи інших причин не може бути офіційно оформлена відповідно до законодавства про працю.

Традиційно протидія даному сегменту руху трудових ресурсів здійснюється по лінії певних підрозділів правоохоронних органів, що, на наш погляд, є не цілком коректним та потенційно недостатньо ефективним. Регулювання у цій сфері має включати комплекс заходів щодо аналізу причин, оцінки можливих меж, розроблення плану заходів щодо дестимулювання різних, як правило, соціально недостатньо благополучних груп осіб до входження у трудові відносини.

Здійснена систематизація класифікацій видів регулювання забезпечення трудовими ресурсами ринку праці дозволяє визначити найбільш переважні напрями регулювання за значними економічними критеріями залежно від особливостей розвитку трудових та в цілому соціально-економічних відносин у конкретному регіоні.

Таблиця 3. Основні напрями регулювання забезпечення трудовими ресурсами ринку праці

Об'єкт регулювання	Найменування напрямків
Забезпечення зайнятості	- інформаційна, консультативна та організаційна діяльність служб зайнятості; - формування регулярних регіональних «ярмарків вакансій»; - реалізація програм перенавчання тимчасово безробітних громадян; - заходи щодо соціально-трудова адаптації осіб з обмеженими можливостями; - взаємодія державних органів праці та зайнятості та кадрових агентств, задіяних в економіці
Збільшення мінімальної та середньої заробітної плати, зниження ступеня їх диференціації	- підтримка регіональних інвестиційних проектів, що передбачають створення робочих місць з порівняно високим рівнем оплати праці; - вплив на великих роботодавців регіону (через корпоративні та адміністративні механізми) у напрямку збільшення рівня оплати праці
Зростання продуктивності праці в економіці	- реалізація регіональних бюджетних програм підвищення кваліфікації персоналу підприємств; - вплив на установи вищої та середньої професійної освіти у напрямку вдосконалення кількісних та якісних параметрів підготовки кадрів відповідно до перспективних потреб регіону; - сприяння кооперації підприємств регіону та закладів системи вищої та середньої професійної освіти
Забезпечення безпеки праці	- контроль безпеки умов праці; - сертифікація та атестація робочих місць підприємств
Протидія нелегальним трудовим відносинам	- контроль міграційних потоків, адміністративна протидія нелегальній міграції; - адміністративне та економічне дестимулювання роботодавців до приховання частини зайнятості та фонду оплати праці

Основні напрями регулювання забезпечення трудовими ресурсами ринку праці систематизовані у таблиці 3.

У загальному випадку найкращим є регулювання трудових ресурсів на рівні взаємодії органів державної влади спільно з іншими організаціями на ринку праці та профспілками, роботодавцями, громадянським суспільством. Ця взаємодія реалізується за допомогою програмного підходу, що є узгодженим та забезпечує підвищення ефективності соціально-економічного розвитку країни на основі комплексного механізму регулювання забезпечення трудовими ресурсами ринку праці.

ВИСНОВКИ

Використовувані види регулювання є одним із факторів, що безпосередньо впливають на досягнення пріоритетів соціально-економічного розвитку країни. Конкретизація напрямів регулювання трудових ресурсів є конкретним способом цілеспрямованого впливу суб'єктів законодавчої та виконавчої влади, і громадянського суспільства на ті, чи інші аспекти функціонування системи взаємодії попиту та пропозиції на роботу силу та соціально-трудова відносини.

Література:

1. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Наука, 1982. 471 с.
2. Череп А.В., Сьомченко В.В. Соціально-економічна сутність категорії "трудова ресурси" в промисловому секторі економіки. Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Серія: Екон. на-

уки. Запоріжжя: Запорізький національний університет. 2011. № 1 (9). С. 78—84.

3. Саруханов Э.Р. Социально-экономические проблемы управления рабочей силой при социализме. Л.: Изд-во ЛГУ, 1981. 43 с.

4. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2003. 300 с.

5. Abietar L.M., Ros-Garrido A., Marhuenda F. F. Professionals supporting employment: training and accompaniment in Work Integration Enterprises. CIRIEC—Espana revista de economia publica social y cooperativa. Dec 2018. vol. 94. pp. 155—183.

6. Salvati, L., Serra P. One thing leads to another: economic polarizations and social disparities in a pre-crisis Mediterranean city. International Review of Applied Economics. 2019. vol. 33 (3). pp. 353—383.

7. Egeraat C., Morgenroth E., Kroes R. A measure for identifying substantial geographic concentrations. Papers in Regional Science. Jun 2018. vol. 97 (2). p. 281.

8. Inversi C., Buckley L., Dundon T. An analytical framework for employment regulation: investigating the regulatory space. Employee Relations. 2017. vol. 39 (3). pp. 291—307.

9. Про затвердження Методологічних положень щодо класифікації та аналізу економічної активності населення: наказ Державного комітету статистики України від 19.01.2011 № 12. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=va012832—11> (дата звернення: 10.09.2022).

10. Акулов М.Г., Драбаніч А.В., Євась Т.В. Економіка праці і соціально-трудова відносина: [навч. посіб.] К.: ЦУЛ, 2012. 328 с.

11. Арефьева Е., Тонкопряд В. Факторы воздействия на производительность труда. Бизнес Информ. 2014. № 7. С. 37—39.

12. Погорелова Т., Юрченко В. Моральне та матеріальне стимулювання праці на сучасному етапі ринкових відносин. Вісник НТУ "ХПІ". 2015. № 26 (1135). С. 96—102.

13. Махначова Н.М., Семенюк І.Ю. Чинники та фактори впливу на ефективність використання трудових ресурсів підприємства. Економіка і суспільство. Випуск # 8 / 2017. С. 303—308.

14. Багрий К. Л. Деякі особливості аналізу ефективності використання трудових ресурсів. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. 2017. Вип. 1-2. С. 344—350.

15. Богацька Н.М., Гендега А.А. Фактори впливу на трудові ресурси підприємства. ЛОГОС. Online. № 16 (December, 2020). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.31.html> (дата звернення: 10.09.2022).

16. Державна служба зайнятості (2022). [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/67> (дата звернення: 10.09.2022).

References:

1. Strumilin, S.G. (1982), Problemy ekonomiki truda [Problems of labor economics], Nauka, Moscow, Russia.

2. Cherep, A.V. and S'omchenko, V.V. (2011), "Socio-economic essence of the "labour resources" category in

the industrial sector of the economy", Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu: Zbirnyk naukovykh prats'. Seriya: Ekon. nauky, vol. 1, pp. 78—84.

3. Sarukhanov, E.R. (1981), Sotsial'no-ekonomicheskiye problemy upravleniya rabochoy siloy pri sotsializme [Socio-economic problems of labor force management under socialism], Izd-vo LGU, Leningrad, Russia.

4. Zavinovs'ka, H.T. (2003), Ekonomika pratsi [Labor economics], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. Abietar, L.M., Ros-Garrido, A. and Marhuenda, F. F. (2018), "Professionals supporting employment: training and accompaniment in Work Integration Enterprises", CIRIEC—Espana revista de economia publica social y cooperativa, vol. 94, pp. 155—183.

6. Salvati, L. and Serra, P. (2019), "One thing leads to another: economic polarizations and social disparities in a pre-crisis Mediterranean city", International Review of Applied Economics, vol. 33 (3), pp. 353—383.

7. Egeraat, C., Morgenroth, E. and Kroes, R. (2018), "A measure for identifying substantial geographic concentrations", Papers in Regional Science, vol. 97 (2), p. 281.

8. Inversi, C., Buckley, L. and Dundon T. (2017), "An analytical framework for employment regulation: investigating the regulatory space", Employee Relations, vol. 39 (3), pp. 291—307.

9. State Statistics Committee of Ukraine (2011), Order "On the approval of the Methodological Provisions regarding the classification and analysis of economic activity of the population", available at: <http://zakon-nau.ua/doc/?code=va012832—11> (Accessed 10 September 2022).

10. Akulov, M.H., Drabanich, A.V. and Yevas', T.V. (2012), Ekonomika pratsi i sotsial'no-trudovi vidnosyny [Labor economics and social and labor relations], TSUL, Kyiv, Ukraine.

11. Aref'yeva, Ye. and Tonkopryad, V. (2014), "Influence factors on labor productivity", Biznes Inform, vol. 7, pp. 37—39.

12. Pohoryelova, T. and Yurchenko, V. (2015), "Moral and material stimulation of labor at the modern stage of market relations", Visnyk NTU "KHPI", vol. 26 (1135), pp. 96—102.

13. Makhnachova, N.M. and Semenyuk, I.Yu. (2017), "Factors and factors influencing the efficiency of the use of labor resources of the enterprise", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 8, pp. 303—308.

14. Bahriy, K. L. (2017), "Some features of the analysis of the efficiency of the use of labor resources", Visnyk Chernivets'koho torhovel'no-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky, vol. 1—2, pp. 344—350.

15. Bohats'ka, N.M. and Hendeha, A.A. (2020), "Factors influencing the labor resources of the enterprise", ЛОГОС, vol. 16, available at: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.31.html> (Accessed 10 September 2022).

16. State Employment Service (2022), available at: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/67> (Accessed 10 September 2022).

Стаття надійшла до редакції 11.10.2022 р.

Т. В. Саламаха,
аспірант кафедри регіональної політики, Навчально-науковий інститут публічного управління
та державної служби Київського національного університету імені Тараса Шевченка
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8304-1139>

DOI: 10.32702/2306-6814.2022.19-20.166

ВИДИ ПАРЛАМЕНТСЬКОГО КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ КАБІНЕТУ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ

Т. Salamakha,
Postgraduate student of the Department of Regional Policy, Educational and Scientific Institute
of Public Administration and Civil Service of the Taras Shevchenko National University of Kyiv

TYPES OF PARLIAMENTARY CONTROL OVER THE ACTIVITIES OF THE CABINET OF MINISTERS OF UKRAINE

У статті здійснено аналіз теоретичних підходів до класифікації видів парламентського контролю, а також визначення основних форм його здійснення. На підставі аналізу наукових досліджень та нормативно-правових актів запропоновано узагальнену класифікацію видів парламентського контролю за діяльністю Уряду в Україні за такими класифікаційними ознаками: за суб'єктами та формою здійснення — прямий та опосередкований; за тематикою та характером дії — інформаційний, політичний, юридичний, соціальний; за видом інституту (організаційний рівень) — державний та громадський; за наслідками та процедурами — безсанкційні та такі, що призводять до накладання санкцій чи виплати штрафів; за особливостями відносин між суб'єктом і об'єктом контролю — внутрішній і зовнішній; за стадіями проведення — попередній, поточний, post-контроль, наступний. Автором зазначено, що запропонована класифікація видів парламентського контролю сприятиме виробленню більш уніфікованих підходів до їх здійснення, що в результаті дасть змогу забезпечити ретельніший та різноманітніший контроль за діяльністю виконавчої гілки державної влади.

У статті також, на підставі аналізу чинного законодавства у сфері парламентського контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України та виконавчої гілки влади в цілому, виокремлено такі його основні форми: "година запитань до Уряду", парламентські слухання, комітетські слухання, запити та звернення народних депутатів України. Також, обґрунтовано розподіл форм парламентського контролю за інформативним, санкціонуючим та бюджетно-фінансовим характером.

The article analyzes theoretical approaches to the classification of the types of parliamentary control, as well as the definition of the main forms of its implementation. Based on the analysis of scientific research and legal acts, a generalized classification of the types of parliamentary control over the activities of the Government in Ukraine is proposed according to the following classification features: by subjects and implementation form — direct and indirect; by topic and nature of action — informational, political, legal, social; by type of institute (organizational level) — state and public; by consequences and procedures — without sanctions and such that lead to the imposition of sanctions or the payment of fines; according to the features of the relationship between the subject and the

object, control is internal and external; according to the stages of implementation — previous, current, post-control, further. The author states that the proposed classification of types of the parliamentary control will contribute to the development of more unified approaches to their implementation, which will ultimately make it possible to ensure more careful and diverse control over the activities of the executive branch of the state power.

Based on the analysis of the current legislation in the field of parliamentary control over the activities of the Cabinet of Ministers of Ukraine and the executive branch of government in general, the article also singles out its main forms: "question hour to the Government", parliamentary hearings, committee hearings, requests and appeals by the people's deputies of Ukraine. Also, the distribution of forms of the parliamentary control by informative, sanctioning, and budgetary and financial nature is substantiated.

In order to determine the priority directions for improving the parliamentary control, in particular to its form such as requests and appeals by the people's deputies of Ukraine, it is proposed to standardize the following measures: to unify the requirements for the form of requests and questions specified in the Regulations of the Verkhovna Rada of Ukraine; to consider and write down the differences between written and oral questions of the People's deputies of Ukraine; to consider the issues related to the regulation of their registration procedure, etc.

The prospect of the further scientific research in this direction it was established the expediency of defining and analyzing the main subjects of the parliamentary control over the activities of the Government of Ukraine.

Ключові слова: парламентський контроль, види парламентського контролю, форми парламентського контролю, державний контроль, громадський контроль, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України.

Key words: parliamentary control, types of the parliamentary control, forms of the parliamentary control, state control, public control, Cabinet of Ministers of Ukraine, Verkhovna Rada of Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Для розвитку України, як держави, що закріплює демократичні принципи державного управління та є парламентсько-президентською республікою, необхідним є посилення ролі парламенту, як представницького органу влади та його контролю за діяльністю виконавчої гілки влади. Дуальна природа парламентського контролю проявляється у двох аспектах: державного контролю, оскільки його суб'єкти наділені повноваженнями державних контролюючих інституцій; громадського контролю, що проявляється у представництві інтересів виборців народними депутатами, а також застосуванні таких інструментів як громадська думка і висвітлення в засобах масової інформації результатів такого контролю. Парламентський контроль за діяльністю Уряду в Україні здійснюється у кілька стадій: підготовча, власне контрольна, завершальна, що передбачає застосування різних видів та форм парламентського контролю.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання дослідження парламентського контролю та його вдосконалення стало об'єктом досліджень низки вітчизняних науковців, які, зокрема, досліджували: парламентський контроль в цілому: Барабаш Ю. [1], Берназюк І. [2], Бондаренко В. і Пустова Н. [3], Куракін О. [7], Фурашев В. та Дорогих С. [9], удосконалення діяльності парламенту та розвитку парламентаризму в Україні: Шаповал В. [13; 14], Борденюк В. і Журавльова Г. [14], а також пропонували основні підходи до його класифі-

кації, різновидів та форм здійснення Волощук О. [4], Олексій У. [8]. Також, під час дослідження питань видів та форм парламентського контролю було використано низку нормативно-правових актів України та рішень міжнародних організацій, зокрема [5], [6], [10], [11], [12]. Не зважаючи на вагомий науковий арсенал досліджень з цих питань, а також беручи до уваги необхідність удосконалення парламентського контролю за діяльністю виконавчої гілки влади, що продиктовано низкою зовнішньополітичних та внутрідержавних процесів, окремого наукового комплексного дослідження щодо форм та видів парламентського контролю у вітчизняній науці зроблено не було.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Саме тому, ідентифікація і характеристика різновидів і форм парламентського контролю та їх класифікація є метою статті.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Парламентський контроль за діяльністю Кабінету Міністрів України реалізується у 3 етапи (стадії), що здійснюються послідовно, зокрема мова йде про такі:

— Підготовча стадія (етап), що проявляється у: плануванні й прогнозуванні контрольної діяльності; визначенні суб'єктно-об'єктної складової, предмету контролю, цілей та способу його здійснення; встановленні обмежень, визначенні інструментів та засобів реалізації контрольних дій, функцій тощо.

— Контрольна стадія (або етап здійснення контролю), що проявляється у: порівнянні з нормативами, оцінкою діяльності та ступеню виконання поставлених цілей в планах і державних програмах; вивченні та перевірці звітності; прийнятті рішення з проведення та організації перевірок, ревізій, інших контрольних заходів; оцінці фактичного стану справ; виявленні порушень, відхилень від планових показників та поставлених завдань; проведенні інших дій контрольного характеру.

— Завершальна стадія (або підсумковий етап), що полягає у: проведенні підсумково-аналітичної роботи; систематизації та узагальненні виконання контрольних завдань; прийнятті рішень відповідно до результатів контролю в формах постанов, рекомендацій; пропозиціях, висновках та інших формах виконання ухвалених рішень.

Необхідність парламентського контролю задля досягнення високого рівня демократизації українського суспільства вимагає обґрунтованого вибору форм його здійснення та визначення головних векторів, що дозволять вирішати найбільш актуальні у суспільстві проблеми. Зважаючи на це, класифікація видів парламентського контролю має важливе значення, оскільки під час її використання можливе об'єктивне визначення стану системи парламентського контролю в Україні.

В сучасній вітчизняній науці науковцями приділено багато уваги безпосередньо підходам до класифікації видів парламентського контролю. На підставі аналізу наукових досліджень, виділимо кілька основних підходів.

Так, перший підхід до класифікації парламентського контролю дає змогу його розглядати у двох аспектах: внутрішній і зовнішній. Прихильники цього підходу обґрунтовують його сутність з огляду на те, що парламентський контроль має як внутрішній або внутрішньо-парламентський, так і зовнішній характер. Внутрішньо-парламентський контроль відноситься до прерогативи Верховної Ради України і його особливості визначаються Законом "Про Регламент Верховної Ради України". Предметом зовнішнього контролю є насамперед діяльність Кабінету Міністрів України і пов'язана з можливістю застосування механізму політичної відповідальності уряду перед парламентом, передбаченим статтею 87 Конституції України [5; 14, с. 41—42].

Внутрішній парламентський контроль здійснюється Верховною Радою України відносно Голови Верховної Ради України, першого заступника та заступника голови Верховної Ради України, органів і структурних підрозділів, комітетів та комісій Верховної Ради України, народних депутатів, Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, Рахункової палати, уповноважених Верховною Радою та осіб для виконання доручень по підготовці та проведенню контрольної діяльності.

Окремими повноваженнями щодо внутрішнього парламентського контролю наділений Голова Верховної Ради України, зокрема до сфери його компетенцій відноситься контроль за: належністю на засіданнях Верховної Ради України дотримання Закону України "Про Регламент Верховної Ради України"; відповідністю діяльності Верховної Ради України стосовно розпоряд-

ку і розкладу робіт; присутністю народних депутатів на засіданнях Верховної Ради України та її органів; своєчасністю виконання планів законопроектних робіт річного та перспективного характеру з контрольної діяльності Верховної Ради України; виконанням завдань та замовлень законопроектів й інших актів Верховної Ради України, якості наукової, юридичної чи іншої експертизи проектів актів та чинного законодавства; своєчасністю розгляду у Верховній Раді України запитів народних депутатів; необхідністю відряджень народних депутатів, посадових осіб Верховної Ради України; виконанням першим заступником і заступником Голови Верховної Ради України, головами комітетів, тимчасових спеціальних та тимчасових слідчих комісій Верховної Ради посадових обов'язків України; діяльністю Комітету з питань Регламенту, депутатської етики та організації роботи Верховної Ради України; діяльністю Апарату Верховної Ради України тощо.

Заступники Голови Верховної Ради України здійснюють внутрішній парламентський контроль відносно організації взаємозв'язку в роботі комітетів, крім Комітету з питань Регламенту, депутатської етики та організації роботи і комісій Верховної Ради України; виконання головами комітетів, крім Комітету з питань Регламенту, депутатської етики та організації роботи Верховної Ради України і комісій посадових обов'язків; проектів законів і інших актів Верховної Ради України, завданням на розробку відповідно вимог до їх оформлення, наявності, повноти супровідних документів. Заступники також здійснюють контрольні функції за дорученням Голови Верховної Ради України.

Також, внутрішній парламентський спеціалізований контроль щодо діяльності народних депутатів здійснює Комітет з питань Регламенту, депутатської етики та організації роботи Верховної Ради України відповідно до чинного законодавства України.

Зовнішній парламентський контроль передбачає здійснення його суб'єктами контролю відповідно до їхньої власної або делегованої компетенції, а також встановленими дорученнями у відношенні до об'єктів з метою досягнення удосконаленого парламентського контролю.

Інший підхід до класифікації видів парламентського контролю запропоновано українським вченим Ю. Барабашем, який вважає доцільним розглянути його через призму часу проведення та поділити його на попередній, поточний та наступний [1]. Попередній парламентський контроль, на його думку, має виконувати профілактичну функцію та здійснюватися відповідно до прийнятого рішення чи дії підконтрольного об'єкта. Поточний парламентський контроль відбувається під час нагляду за функціонуванням об'єкта контролю. Подальший парламентський контроль передбачає перевірку фактичного виконання відповідних рішень з метою встановлення відповідності правильності виконання органами виконавчої влади законів, а також на наявність дій чи бездіяльності її представників.

Також, варто виділити такі різновиди парламентського контролю, що поділяються за наслідками його здійснення. Такий підхід дає змогу виділити наступні види: інформаційний, що визначається змістом і передбачає заслуховування доповідей і звітів посадових осіб,



Рис. 1. Види парламентського контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України

Джерело: узагальнено та складено автором.

а також проведення годин запитань до уряду; юридичний, що проявляється у парламентських розслідуваннях, депутатських запитах і зверненнях; політичний парламентський контроль, проявом якого є/може бути резолюція про недовіру Кабінету Міністрів України та процедура імпичменту Президента.

За суб'єктним підходом парламентський контроль можна поділити на такі види: безпосередній та опосередкований. Безпосередній контроль в рамках парламентської процедури має право здійснювати законодавчий орган, а також його комітети, комісії, депутатські фракції, окремі депутати. В свою чергу цей вид контролю, можна класифікувати за наступними ознаками: залежно від об'єктів контролю; суб'єктами здійснення контролю; предметами контролю; часом здійснення контролю. До опосередкованого виду парламентського контролю раціонально віднести здійснення контролю за участю допоміжних органів, у формуванні яких бере Рахункова палата та Уповноважений Верховної Ради України з прав людини.

В залежності від типу процедур здійснення парламентського контролю його можливо розділити на наступні види, такі як: контроль без санкцій, наприклад запити, запитання, інтерпеляції; з санкціями, такі як питання щодо недовіри Уряду [1].

Ще один підхід до класифікації запропонований О. Ковряковою, яка пропонує розглядати наступні види парламентського контролю: парламентський контроль у сфері дотримання прав людини, що може здійснюватися в Україні безпосередньо або через

Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини; парламентський контроль у сфері фінансів, також може проводитися в Україні безпосередньо або через Рахункову палату; парламентський контроль у сфері оборони та державної безпеки; інформаційний парламентський контроль; парламентський контроль, що стосується сфери охорони навколишнього середовища [13].

В. Волощук, в свою чергу, також систематизував існуючу класифікацію парламентського контролю [4]. На його погляд, перші шість підходів відповідають базисній класифікації і розподіляються в залежності від: характеру взаємовідносин між контролюючим суб'єктом та підконтрольним об'єктом; часу проведення; наслідків парламентського контролю; суб'єктів парламентського контролю; типів процедур; сфер діяльності; рівня організаційної форми.

Раніше останній, сьомий, критерій для класифікації парламентського контролю окремо не виділявся, але останнім часом на нього формується соціальний запит. В Україні необхідна побудова інститутів громадянського суспільства, їх упровадження з метою встановлення контролю над владою з боку громадськості. Саме громадяни мають ставити завдання владі, контролювати їх виконання і притягати до відповідальності представників влади, які роблять це недосконало. Це можливо забезпечити тільки через розвиток нових форм громадського контролю. Причиною такого виділення стає процес демократизації українського суспільства і поява нових форм контролю.

Таким чином, на підставі наведеного вище аналізу підходів до класифікації парламентського контролю та їх різновидів, можемо узагальнено запропонувати у вигляді рис. 1.

Зазначена класифікація різновидів парламентського контролю за діяльністю Уряду сприятиме виробленню більш уніфікованих підходів до їх здійснення, що в результаті дасть змогу забезпечити ретельніший та різноманітніший контроль за діяльністю виконавчої гілки державної влади. Тобто, це сприятиме вдосконаленню парламентського контролю з метою досягнення високого рівня демократизації українського суспільства, застосуванню більш обґрунтованого вибору форм його здійснення та визначення головних векторів, що дадуть змогу ефективніше вирішувати найбільш актуальні у суспільстві проблеми. Зважаючи на це, класифікація видів парламентського контролю має важливе значення, оскільки при її використанні можливе об'єктивне визначення стану системи парламентського контролю в Україні.

Також, варто зазначити, що основним підходом до класифікації видів парламентського контролю є його розподіл на прямий та опосередкований. Так, у випадку, якщо контроль здійснюється парламентом (наприклад, у формі пленарного засідання) або його комісією чи комітетом, тоді це прямий парламентський контроль, а якщо від реалізується Рахунковою палатою або омбудсменом, він вважається опосередкованим видом парламентського контролю. В той же час, варто розуміти, що опосередкований парламентський контроль є дещо ширшим видом контролю за об'єктами, та може стосуватися не тільки діяльності уряду, а й виконавчої гілки влади в цілому. До прямого парламентського контролю в тому числі відносять заходи контролю, які вчиняють народні депутати України [10].

Для детального аналізу парламентського контролю варто розглянути також форми здійснення парламентського контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України. Так, найчастіше до форм контролю відносять "годину запитань до Уряду", парламентські слухання, комітетські слухання, запитання та звернення народних депутатів, які варто розглянути детальніше.

"Годину запитань до Уряду" зазвичай проводять щотижня, в день, відведений для пленарних засідань Верховної Ради, у п'ятницю з 10 до 11 години. Під час її проведення у засіданні Верховної Ради бере участь Кабінет Міністрів в повному складі, окрім членів, які не можуть бути присутніми на засіданні з поважних причин. Формат проведення "години запитань до Уряду" прив'язаний до певної тематики, тобто в процесі засідання можуть порушуватися тільки питання із заздалегідь визначеної теми. Пропозиції щодо визначення тієї чи іншої теми "години запитань до Уряду" надають Погоджувальній раді депутатські фракції або групи.

Деякі експерти зазначають, що така форма парламентського контролю, маючи основну перевагу — сприяння досить тісній взаємодії парламенту з Урядом, та підвищення ефективності парламентського контролю, має й недолік — тривалість засідання (лише одна година на тиждень). І, якщо в Європі до засідання даного формату готуються заздалегідь, тобто, надсилають письмові запитання за декілька днів до проведення за-

ходу, і вже на засіданні заслуховуються лише відповіді на уточнюючі запитання, то в Україні ця процедура є більш формалізованою, стислою у термінах та обсягах інформаційної підготовки [10].

Парламентські слухання, як форма здійснення парламентського контролю, проводяться для вивчення питань, що становлять суспільний інтерес та для яких необхідне врегулювання на законодавчому рівні. Зазвичай засідання такої форми реалізації проводяться в сесійний період, не частіше, аніж один раз на місяць у дні робочого тижня, що відводяться для роботи в комітетах, депутатських фракціях або групах. Порядок ініціювання, організації, а також проведення парламентських слухань визначені у Главі 39 Регламенту Верховної Ради України [12], а їх послідовність є наступною:

По-перше, пропозиція щодо їх проведення може бути внесена на основі рішення, що було прийняте комітетом з відповідних питань. Водночас, для обговорення на засіданні такої форми може бути запропоновано тільки одне питання з відповідної тематики;

По-друге, питання щодо проведення парламентських слухань може бути включеним до порядку денного сесії Верховної Ради без обов'язкового голосування;

По-третє, рішення про тему, дату, а також час проведення парламентських слухань приймає Верховна Рада не пізніш як за 30 днів до дня їх проведення. В той же час, у постанові Верховної Ради України про проведення парламентських слухань має бути зазначена інформація про комітет чи комітети, що займаються підготовкою до проведення парламентських слухань, органи державної влади, які будуть подати до парламенту необхідні інформаційні матеріали, аналітичні доповіді та саму доповідь з питання, що розглядається на парламентських слуханнях. Окрім, того зазначається порядок висвітлення матеріалів та доповідей у ЗМІ.

По-четверте, Рішення Верховної Ради про проведення парламентських слухань має бути публіковане в газеті "Голос України" не пізніше, ніж за 10 днів після дня його прийняття.

Аналізуючи недоліки даної форми парламентського контролю, варто звернути увагу на певні недоліки у регулюванні парламентських слухань, які проявляються у тому, що ця форма парламентського контролю не набула поширення в інших державах. Так, зазвичай контроль у формі слухань здійснюють спеціальні комітети, а не парламент, що зривує тематику слухань та знижує ефективність використання часу [10].

Ще однією формою парламентського контролю є комітетські слухання, організація та проведення яких регламентується ст. 29 Закону України "Про комітети Верховної Ради України" [11]. Відповідно цього Закону, комітети мають право ініціювати пропозиції про проведення слухань, включаючи цей захід до власного плану роботи, або ж за дорученням парламенту. Комітетські слухання, як правило, проводяться виключно у сесійний період у дні робочого тижня, що відводяться для роботи в комітетах з метою обговорення проєктів найбільш важливих нормативно-законодавчих актів, та змін до них; оцінки ефективності реалізації вже прийнятих законів, з'ясування причин нездійснення певних заходів та ініціатив, аналізу інших актів Верховної Ради України з питань, віднесених до предмету їх відання;

отримання повної та достовірної інформації з питань, що розглядаються комітетом, вивчення деталей, їх обговорення, залучення широких кіл громадськості до участі у визначенні державної політики держави та розбудови демократичного суспільства.

Порівнюючи комітетські з парламентськими слуханнями, варто зазначити, що у випадку комітетських слухань процедура їх ініціювання є простішою. Наприклад, в країнах ЄС рішення комітету провести слухання може бути прийняте лише більшістю членів даного комітету. Проте в такій формі парламентського контролю існують і певні недосконалості. Так, наприклад, законодавством не передбачено завчасне поширення матеріалів до слухань серед учасників, які не є депутатами, видача матеріалів до слухань лише день в день, оприлюднення матеріалів, виступів учасників в записі в обов'язковому порядку.

Ще одною важливою формою парламентського контролю є запити та звернення народних депутатів. За своєю суттю запит є вимогою народного депутата, або групи депутатів отримати офіційну відповідь на свої запитання. Кожен із запитів даного формату розглядається на засіданні Верховної Ради та фіксується відповідним чином. В свою чергу, під депутатським зверненням необхідно розуміти письмову пропозицію народного депутата щодо надання офіційного роз'яснення або викладення позиції, що висвітлює порушені депутатом питання. При цьому, важливо звернути увагу на те, що звернення не розглядається на засіданні Верховної Ради, а відразу має бути надіслане адресату.

На запит за відповідними вимогами відповідь надходить протягом 15 днів, в той же час на звернення може бути не надана відповідь, зокрема, якщо його тематика не стосується питань, пов'язаних із депутатською діяльністю. Адміністративна відповідальність (ст. 188-19 КУАП) та кримінальна (ст. 351 ККУ) за те, що відповідь була не надана, або надана некоректна інформація має місце тільки лише службових осіб [6].

В контексті напрямів вдосконалення такої форми парламентського контролю, можна запропонувати такі вимоги до форми запитів і запитань, що зазначені у Регламенті Верховної Ради України, необхідно уніфікувати; розглянути та прописати відмінності між письмовими та усними запитаннями народних депутатів України, розглянути питання щодо врегулювання процедури їх реєстрації та ін.

Також, доцільно зазначити, що досить часто науковці класифікують форми державного контролю за інформативним, санкціонуючим та бюджетно-фінансовим характером. Обґрунтовується це тим, що такі класифікаційні ознаки надають досить повне уявлення про сутність парламентського контролю, його інституційну природу та можливі наслідки його застосування.

Так, до інформативного (консультативного) контролю належать отримання петицій та іншої інформації від громадян та організацій; розгляд загальних та приватних запитів, запитань різної тематики депутатами, організація відкритих та закритих засідань постійних комітетів Верховної Ради; розслідування, що проводяться слідчими комітетами та слідчими комісіями та ін.

До санкціонуючого (резолютивного) виду контролю можна віднести процедури ратифікації міжнародних

договорів, процеси прийняття рішень щодо оголошення стану оборони, санкції, тощо.

ВИСНОВКИ З ЦЬОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В ЦЬОМУ НАПРЯМКУ

Таким чином, на підставі проведеного аналізу щодо підходів до класифікації парламентського контролю, можемо запропонувати їх основні різновиди на такими класифікаційними ознаками: за суб'єктами та формою здійснення — прямий та опосередкований; за тематикою та характером дії — інформаційний, політичний, юридичний, соціальний; за видом інституту (організаційний рівень) — державний та громадський; за наслідками та процедурами — безсанкційні та такі, що призводять до накладання санкцій чи виплати штрафів; за особливостями відносин між суб'єктом і об'єктом контролю — внутрішній і зовнішній; за стадіями проведення — попередній, поточний, post-контроль, наступний.

На підставі аналізу чинного законодавства у сфері парламентського контролю за діяльністю Кабінету Міністрів України та виконавчої гілки влади в цілому виокремлено такі його основні форми: "година запитань до Уряду", парламентські слухання, комітетські слухання, запити та звернення народних депутатів України. Також, існує розподіл форм парламентського контролю за інформативним, санкціонуючим та бюджетно-фінансовим характером.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку стануть визначення та характеристика основних суб'єктів парламентського контролю за діяльністю Уряду в Україні.

Література:

1. Барабаш Ю. Г. Парламентський контроль в Україні (конституційно-правовий аспект): монографія. Харків: Легас. 2004. 192 с.
2. Берназюк І. Парламентський контроль за реалізацією стратегічних актів. Підприємництво, господарство і право. 2017. № 6. С. 153—157.
3. Бондаренко В. А., Пустова Н. О. Парламентський контроль у системі державного контролю. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія юридична. 2017. Випуск 1. С. 159—171.
4. Волощук О. Т. Класифікація парламентського контролю. Суспільна політика. 2011. № 5. С. 118—123.
5. Конституція України: за станом на 07.02.2019 р.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 09.08.2022).
6. Кримінальний кодекс України: за станом на 28 лип 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14#Text> (дата звернення: 19.08.2022).
7. Куракін О. М., Третьяченко М. О. Парламентський контроль: характеристика національної моделі. Науковий вісник Запорізького юрид. ін-ту. 2010. № 2. С. 3—10.
8. Олексій У. О. Парламентський контроль за публічними фінансами як вид фінансового контролю. Lex Portus: юрид. наук. журн. / редкол.: С. В. Ківалов (голов. ред. ради), Б. А. Кормич (голов. ред.), І. В. Сафін (заст. голов. ред.), Т. В. Аверочкіна (наук. ред., відп. секр.) [та ін.]; НУ "ОЮА", ГО "МА Святий

Миколай". Одеса: Видавничий дім "Гельветика", 2019. № 3. С. 59—68.

9. Парламентський контроль в умовах децентралізації державної влади та цифрової трансформації в Україні: стан і проблеми: матеріали Першої всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 30 бер 2021 р. / упор.: В. М. Фурашев, С. О. Дорогих. Київ, 2021. 184 с

10. Парламентський контроль: практичні поради та рекомендації для підвищення ефективності. Проєкт ЄС-ПРООН з парламентської реформи. URL: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/democratic_governance/manual-parliamentary-oversight-practical-advice-and-recommendations-for-improving-efficiency.html (дата звернення: 19.08.2022).

11. Про комітети Верховної Ради України: Закон України від 04 квіт 1995 р. № 116/95-ВР; зі змінами від 16.12.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/116/95-%E2%F0#Text> (дата звернення: 19.08.2022).

12. Про Регламент Верховної Ради України: Закон України від 10 лют 2010 р. № 1861-VI; зі змінами від 01.07.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-17#Text> (дата звернення: 19.08.2022).

13. Шаповал В. М. Конституційний контур парламенту: посібник для народних депутатів України. Київ: Друкарський дім Олега Федорова, 2019. 118 с. URL: https://www.radaprogram.org/sites/default/files/publications/maket-2_a5_v1.2cover.pdf (дата звернення: 19.08.2022).

14. Шаповал В. М., Борденюк В. І., Журавльова Г. С. Парламентаризм і законодавчий процес в Україні: навч. посіб. Київ: Вид-во УАДУ, 2000. 216 с.

References:

1. Barabash, Yu.H. (2004), Parlaments'kyj kontrol' v Ukraini (konstytutsijno-pravovyj aspekt) [Parliamentary control in Ukraine (constitutional and legal aspect)], Lehas, Kharkiv, Ukraine.

2. Bernaziuk, I. (2017), "Parliamentary control over the implementation of strategic acts", Pidpryemnytstvo, gospodarstvo i pravo, vol. 6, pp. 153—157.

3. Bondarenko, V.A. and Pustova, N.O. (2017), "Parliamentary control in the state control system", Naukovyj visnyk L'vivs'koho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia iurydychna, vol. 1, pp. 159—171.

4. Voloschuk O.T. (2011), "Classification of parliamentary control", Suspil'na polityka, vol. 5, pp. 118—123.

5. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "The Constitution of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (Accessed 09.08.2022).

6. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), "The Criminal Code of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (Accessed 19.08.2022).

7. Kurakin, O.M. and Tret'iachenko, M.O. (2010), "Parliamentary control: characteristics of the national model", Naukovyj visnyk Zaporiz'koho iuryd. in-tu, vol. 2, pp. 3—10.

8. Oleksij, U.O. (2019), "Parliamentary control over public finances as a type of financial control", Lex Portus, vol. 3, pp. 59—68.

9. Furashov, V.M. and Dorohykh, S.O. (2021), Parlaments'kyj kontrol' v umovakh detsentralizatsii derzhavnoi vlady ta tsyfrovoyi transformatsii v Ukraini: stan i problemy : materialy Pershoi vseukrains'koi naukovopraktychnoi konferentsii [Parliamentary control in conditions of decentralization of state power and digital transformation in Ukraine: state and problems: materials of the First All-Ukrainian Scientific and Practical Conference], Kyiv, Ukraine.

10. UNDP (2021), "Parliamentary control: practical tips and recommendations for increasing efficiency", available at: https://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/library/democratic_governance/manual-parliamentary-oversight-practical-advice-and-recommendations-for-improving-efficiency.html (Accessed 19.08.2022).

11. Verkhovna Rada of Ukraine (1995), The Law of Ukraine "On Committees of the Verkhovna Rada of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/116/95-%E2%F0#Text> (Accessed 19.08.2022).

12. Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "On the Rules of Procedure of the Verkhovna Rada of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1861-17#Text> (Accessed 19.08.2022).

13. Shapoval V.M. (2019), Konstytutsijnyj kontur parlamentu [Constitutional outline of the parliament: a guide for people's deputies of Ukraine], Drukars'kyj dim Oleha Fedorova, Kyiv, Ukraine, available at: https://www.radaprogram.org/sites/default/files/publications/maket-2_a5_v1.2cover.pdf (Accessed 19.08.2022).

14. Shapoval, V.M. Bordeniuk, V.I. and Zhuravl'ova, H.S. (2000), Parlamentaryzm i zakonodavchyy protses v Ukraini [Parliamentarianism and the legislative process in Ukraine], Vyd-vo UADU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2022 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА