

МІЖНАРОДНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ **УФ**  
ФІНАНСІВ

# ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Випуск 11, 2020

Частина 1



Видавничий дім  
«Гельветика»  
2020

**Підприємництво та інновації**  
Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

*Науковий журнал «Підприємництво та інновації» призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та практичними питаннями щодо дослідження бізнес-процесів та майбутніх тенденцій підприємництва, інновацій та управління бізнесом.*

**Головний редактор:**  
**Бояринова К.О.**

доктор економічних наук, доцент кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

**Члени редакційної колегії:**

**Баюра Д.О.**, д.е.н., професор, професор кафедри економіки підприємства  
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**Войтко С.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Гавриш О.А.**, д.т.н., професор, декан факультету менеджменту та маркетингу  
Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Гринкевич С.С.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних  
економічних відносин та маркетингу Львівського національного аграрного  
університету

**Данько Ю.І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Сумського  
національного аграрного університету

**Дергачова В.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Дорошкевич Д.В.**, д.е.н., доцент, завідувач кафедри економіки та  
підприємництва Міжнародного університету фінансів

**Дунська А.Р.**, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Національного  
технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Зозульов О.В.**, к.е.н., професор, заступник декана з наукової роботи  
Факультету менеджменту та маркетингу Національного технічного  
університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Ляш О.І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової та міжнародної діяльності  
Міжнародного університету фінансів

**Кравченко М.О.**, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту  
Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Крейдич І.М.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри теоретичної та  
прикладної економіки Національного технічного університету України  
«КПІ ім. І. Сікорського»

**Круш П.В.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки і підприємництва  
Національного технічного університету України «КПІ ім. І. Сікорського»

**Лапко О.О.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту  
Міжнародного університету фінансів

**Лепейко Т.І.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації  
та планування діяльності підприємства Харківського національного  
економічного університету імені Семена Кузнеця

**Лупак Р.Л.**, д.е.н., доцент, професор кафедри економіки Львівського  
торговельно-економічного університету

**Смоляр Л.Г.**, к.е.н., професор, ректор Міжнародного університету фінансів

**Трофименко О.О.**, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та  
підприємництва Міжнародного університету фінансів

**Ястремська О.М.**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, організації  
та планування діяльності підприємства Харківського національного  
економічного університету імені Семена Кузнеця

**Magdalena Osinska, Dr.hab.**, Professor, Nicolaus Copernicus University in  
Toruń (Poland)

**Osman Yildirim, Ph.D** in Electrical Engineering, Ph.D in Human resources  
Management, Professor, Istanbul Arel University (Turkey)

**Випуск 11, 2020**  
**Частина 1**

ISSN (Print): 2415-3583  
ISSN (Online): 2707-6237

**Засновник:**

ПВНЗ «Міжнародний університет фінансів»

**Журнал включено до переліку  
наукових фахових видань України  
в галузі економічних наук (категорія "Б")**  
Наказ Міністерства освіти і науки  
України від 17 березня 2020 року № 409  
(Додаток 1)

**Галузь науки:** економічні.  
**Спеціальності:**

051 – Економіка; 072 – Фінанси, банківська  
справа та страхування; 073 – Менеджмент;  
075 – Маркетинг; 076 – Підприємництво,  
торгівля та біржова діяльність;  
292 – Міжнародні економічні відносини

Свідоцтво про державну реєстрацію  
друкованого засобу масової інформації  
серія КВ № 21478-11278 Р, видане  
Міністерством юстиції України 04.08.2015 р.

Затверджено до друку  
та поширення через мережу Інтернет  
відповідно до рішення Вченої ради  
Міжнародного університету фінансів  
(від 29 травня 2020 року протокол № 10–19/20)

*Відповідно до Закону про авторські  
права, при використанні наукових ідей  
та матеріалів цього випуску посилання  
на авторів і видання є обов'язковим.  
Передрук і переклади дозволяються  
лише зі згоди автора та редакції.*

Матеріали друкуються мовою  
оригіналу. Відповідальність за добір  
і викладення фактів несуть автори.  
Редакція не завжди поділяє точку зору  
авторів публікацій.

**Адреса редакції:**

м. Київ, пр. Перемоги, 37  
КПІ ім. Ігоря Сікорського, корп. 1  
(ліве крило)

**Телефон:** +38 (098) 051 45 40

**E-mail:** editor@ei-journal.in.ua

**Сайт:** www.ei-journal.in.ua

## ЗМІСТ

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ****Скорик М.О., Горбань С.Ю., Скрицька О.Ю.**СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА  
ЯК СКЛАДНИКА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ .....7**Сохецька А.В.**ВИЗНАЧАЛЬНІ НАПРЯМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ  
ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В ЕЛЕКТРОННІЙ ТОРГІВЛІ  
РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ.....12**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО****І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Бердичевська М.В., Петренко К.В.**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ПРОВЕДЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ  
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ.....18**Дергачова В.В., Манаєнко І.М.**РИЗИКОЛОГІЯ: УПРАВЛІННЯ, ПРОЄКТИ,  
ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....24**Полякова Ю.В.**

ІННОВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....32

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Юсова К.М., Акімова О.В.**КОРУПЦІЙНІ ПРОЯВИ У СИСТЕМІ  
ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ.....37**Братусь Г.А.**ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО  
СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ.....43**Вікулова А.О.**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ У СИСТЕМІ  
ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: ДОСВІД ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ.....49**Вовчанська О.М., Іванова Л.О.**МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПОСЛУГ:  
МІЖНАРОДНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ.....54**Губарь О.В.**АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ  
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ.....69

**Дмитренко В.І.**

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ.....	74
--	----

**Дюк А.А.**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ У РОЗВИТКУ СЕЛА: АСПЕКТ ЗАЙНЯТОСТІ .....	80
--	----

**Колокольчикова І.В.**

МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ НТП У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ РИНКУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	88
---	----

**Котковський В.С., Дробчак А.Л., Лескова-Годлевська Ю.К.**

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	94
--	----

**Плисенко Г.П.**

ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЖІНОК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЯКОСТІ ТА СТРУКТУРИ РОБОЧОЇ СИЛИ .....	102
--	-----

**Поперечний С.І., Саламін О.С.**

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	107
---	-----

**Сергєєва О.Р.**

ТОВАРООБІГ В УКРАЇНІ – РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ.....	113
---	-----

**Трофименко О.О., Дорошкевич Д.В., Джадан І.М.**

ВИКОРИСТАННЯ ЗАСАД ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	118
---	-----

**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ****Bezgin Kostyantyn, Martiyanova Maryna, Ushkalyov Volodymyr**

CHARACTERISTICS OF INNOVATION-ORIENTED ORGANIZATION: A BEHAVIORAL PARADIGM.....	126
--	-----

**Вартанова О.В.**

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РЕСУРСІВ ЗНАНЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОГНІТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	136
--	-----

---

**CONTENTS**
***ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA******Skoryk Marina, Gorban Sofia, Skrytska Oleksandra***

THE ESSENCE OF THE ECONOMIC SECURITY  
OF THE ENTERPRISE AS A COMPONENT  
OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE.....7

***Sokhetska Anna***

DETERMINING DIRECTIONS AND APPLICATION  
OF MARKETING IN ELECTRONIC COMMERCE  
IN DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD.....12

***WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS******Berdychevska Mariia, Petrenko Kateryna***

THE WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY  
OF INNOVATION ACTIVITY  
BY MULTINATIONAL CORPORATIONS.....18

***Dergachova Viktoriia, Manaienko Iryna***

RISKOLGY: MANAGEMENT, PROJECTS,  
TRENDS AND PERSPECTIVES.....24

***Poliakova Juliia***

INNOVATION COMPONENT OF EXPORT ACTIVITIES.....32

***ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY******Yusova Kateryna, Akimova Olena***

CORRUPTION MANIFESTATIONS IN THE PUBLIC  
PROCUREMENT SYSTEM AND THEIR CLASSIFICATION.....37

***Bratus Hanna***

ORGANIZATIONAL MECHANISM FOR EVALUATION  
OF ECONOMIC STIMULATION OF INTELLECTUAL  
PROPERTY DEVELOPMENT.....43

***Vikulova Alona***

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INTELLECTUAL PROPERTY  
MANAGEMENT IN THE TECHNOLOGY TRANSFER SYSTEM:  
THE EXPERIENCE OF SOUTH KOREA.....49

***Vovchanska Olha, Ivanova Liliya***

MARKET RESEARCH OF SERVICES MARKET:  
INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS.....54

***Gubar Olena***

ANALYSIS OF IT OUTSOURCING DEVELOPMENT IN UKRAINE  
AMID BUSINESS GLOBALIZATION.....69

---

***Dmytrenko Vasyl***

MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY  
OF ENTERPRISES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY:  
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS.....74

***Diuk Anna***

SOCIO-ECONOMIC RESULTS OF ENTREPRENEURIAL ECONOMY  
IN RURAL DEVELOPMENT: THE EMPLOYMENT ASPECT.....80

***Kolokolchikova Iryna***

MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF STP  
IN THE BUSINESS ENVIRONMENT OF THE MARKET  
OF FRUIT AND BERRY PRODUCTS.....99

***Kotkovskiy Volodymyr, Drobchak Alla, Leskova-Hodlevska Yulia***

EVALUATION OF THE FINANCIAL SECURITY LEVEL OF UKRAINE  
IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION.....94

***Plysenko Galina***

WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE  
AND THE WORLD AS AN ELEMENT OF TRANSFORMATION  
OF QUALITY AND STRUCTURE OF THE WORKFORCE.....102

***Poperechny Stepan, Salamin Oksana***

ACTUAL PROBLEMS OF STATE REGULATION  
OF AGRICULTURE OF UKRAINE.....107

***Sergeeva Elena***

TRADE IN UKRAINE – THE REALITY OF TODAY.....113

***Trofymenko Olena, Doroshkevych Dariia, Dzhadan Irina***

USING THE PRINCIPLES OF GLOBAL GOALS  
OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT TO ENSURE  
THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRY.....118

***ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES******Bezgin Kostyantyn, Martiyanova Maryna, Ushkalyov Volodymyr***

CHARACTERISTICS OF INNOVATION-ORIENTED  
ORGANIZATION: A BEHAVIORAL PARADIGM.....126

***Vartanova Olena***

IDENTIFICATION OF RESOURCES OF KNOWLEDGE  
OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BASED  
ON INFORMATION-COGNITIVE TECHNOLOGIES.....136

# ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 338.242

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.1>**Скорик М.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії,  
Університет державної фіскальної служби України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3291-706X>

**Горбань С.Ю.**

студент,  
Університет державної фіскальної служби України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5571-4663>

**Скрицька О.Ю.**

студент,  
Університет державної фіскальної служби України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9260-0737>

## СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИКА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*У статті проаналізовано та відображено думки вчених, які зробили вагомий внесок у дослідження категорії «економічна безпека підприємства». Систематизовано та виявлено особливості наявних підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства на сучасному етапі розвитку, таких як: ресурсно-функціональний, гармонізаційний, захисний, конкурентний, інформаційний, фінансовий та економіко-правовий підходи, підхід, спрямований на забезпечення стійкості і розвитку підприємства. Уточнена сутність економічної безпеки підприємства з метою створення передумов реалізації та забезпечення економічної безпеки у практиці роботи вітчизняних підприємств. Запропоновано визначення сутності економічної безпеки підприємства, яка розглядається як механізм захищеності та контролю за процесом розвитку всіх сфер діяльності, захисту інтересів підприємств від негативної дії зовнішніх та внутрішніх чинників.*

**Ключові слова:** безпека, економічна безпека, економічна безпека підприємства, розвиток, етапи, підприємство.

**Постановка проблеми.** Підприємства здійснюють свою діяльність в умовах динамічного конкурентного середовища. Незалежно від форми власності підприємств, сутність кожного полягає у задоволенні суспільних та особистих потреб шляхом своєї діяльності та отримання від неї максимально високого прибутку. Об'єктивною умовою для виконання цих завдань є стійке функціонування підприємства. Сьогодні, як ніколи, питання щодо забезпечення умов стійкого функціонування підприємств виходять на перший план. Економічний суб'єкт, такий як підприємство, постійно перебуває під впливом різних чинників, на які необхідно реагувати відповідним чином. Після завершення епохи державного капіталізму, коли держава забезпечувала безпеку, відповідальність щодо забезпечення економічної безпеки лягла на плечі підприємств, які тепер мають докладати максимальні зусилля для протистояння викликам і загрозам у своїй діяльності. Велику роль у розви-

тку підприємства, його захисті від ризиків ринкового середовища, розробленні відповідних заходів щодо протидії виявленим чинникам відіграє економічна безпека. Отже, виникає потреба у визначенні сутності економічної безпеки підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У XXI столітті світові економічні тренди демонструють необхідність економічної безпеки підприємства як передумови його економічного розвитку у глобальному конкурентному середовищі. Значний внесок у розуміння проблеми економічної безпеки підприємства зробили такі вітчизняні вчені, як В.В. Немченко [1], В.В. Мартиненко [2], А.П. Дикий [3], Т.Г. Васильців [4], І. Шевченко [6], Л.Г. Шемаєва [7], О.В. Ареф'єва [8], М.П. Денисенко [10], Д.І. Повзун та ін.

**Метою статті** є аналіз наявних підходів до визначення поняття економічної безпеки підприємства для уточнення сутності цієї економічної категорії.

**Виклад основного матеріалу.** Вітчизняні та зарубіжні вчені все ще не мають єдиного підходу до трактування поняття «економічна безпека підприємства». Однак керівники вітчизняних підприємств хочуть бачити у самому понятті не факт доцільності забезпечення економічної безпеки підприємства, а саме за рахунок яких факторів можна досягти такої безпеки.

У загальному розумінні підприємство – це самостійний господарюючий суб'єкт із правом юридичної особи, який на основі наявних ресурсів виготовляє й реалізує продукцію, надає послуги. Саме ці фактори повинні враховуватися під час забезпечення його безпеки. У перекладі з грецької «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто безпека – це такий стан суб'єкта, за якого імовірність небажаних змін будь-яких параметрів підприємства невелика [1]. Економічна безпека – це стан економіки, за якого забезпечується захищеність життєво необхідних потреб та інтересів людини, суспільства й держави від реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру [2]. Вважаємо, що економічна безпека підприємства є однією із складових частин загального поняття «безпека».

Актуальність питання економічної безпеки підприємства зумовлює доцільність формування наукової теоретичної бази, яка спрямована на

удосконалення аспектів системи економічної безпеки підприємства з огляду на сьогоденне розуміння цього економічного поняття. Адже саме досягнення економічної безпеки є досить витратним, складним та довгим процесом у часовому проміжку, який потребує чіткого розмежування понять та засобів захисту з метою ефективного прийняття управлінських рішень.

Розглянемо поняття, які наводять вітчизняні вчені щодо визначення «економічна безпека підприємства», які наведені у таблиці 1.

Як бачимо, серед вчених і фахівців, які займаються питаннями економічної безпеки підприємства, відсутня загальна позиція щодо сутності цього поняття.

Слід зазначити, що виникнення категорії економічної безпеки підприємства пов'язане насамперед з існуванням загроз, які обов'язково необхідно враховувати у процесі прийняття управлінських рішень. Адже саме від здатності працювати на випередження ситуації буде залежати ефективність його діяльності.

Єдина позиція серед науковців досягається в тому, що підприємство має постійно розвиватися, вдосконалюватися під впливом внутрішніх і зовнішніх загроз, керівництво приймає важливі, інколи ризикові рішення за умов жорсткої конкуренції.

**Таблиця 1 – Визначення поняття «економічна безпека підприємства» вітчизняними науковцями**

№	Автори	Сутність визначення
1	Дикий А. [3, с. 7]	стан збереження його майна та інформації відповідно до вибраної стратегії та принципу безперервності діяльності
2	Васильців Т. [4, с. 74]	захищеність діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності.
3	Рудницька О. [5]	комплекс заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів за умов ринкової економіки, які захищають їхні комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів.
4	Шевченко І. [6, с. 178]	сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілюючих факторів.
5	Шемаєва Л. [7, с. 7]	захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу підприємства від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз.
6	Ареф'єва О. [8]	стан ефективного використання ресурсів і наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує його тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до вибраної місії.
7	Щербина В. [9]	сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність підприємства, його стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення.
8	Денисенко М.П. Повзун Д.І. [10, с. 48]	такий стан фінансовий стан підприємства, який характеризується збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.

*Джерело: складено автором на основі [3–10]*



Погоджуємося з думкою М.П. Денисенко та Д.І. Повзун що економічна безпека має певну структуру, яка включає в себе зовнішні і внутрішні складники. До зовнішніх складників відносять: ринкову безпеку та інтерфейсну безпеку. До внутрішньої безпеки належать: фінансова, інтелектуальна, кадрова, соціальна, технічна, технологічна, юридична, інформаційна, екологічна, інноваційна безпека [10, с. 51]. Також хочемо наголосити, що основною особливістю економічної безпеки підприємства є те, що його безпеку необхідно забезпечувати.

В Економічній енциклопедії за редакцією Л.І. Молдован визначено, що забезпечення економічної безпеки підприємства – це процес реалізації її функціональних складників з метою запобігання можливим збиткам і досягнення максимального рівня безпеки як сьогодні, так і в майбутньому [11, с. 284]. На нашу думку, поняття «забезпечення економічної безпеки підприємства» розглядається як складний комплексний елемент загальної системи управління підприємством на всіх рівнях її забезпечення і включає в себе такі заходи, як: організація, профілактика, пропаганда, контроль та захист.

Проаналізувавши визначення, ми дійшли висновку, що до основних завдань економічної безпеки підприємства належать:

- забезпечення дотримання прав, інтересів підприємства і його працівників;
- висвітлення достовірної інформації про діяльність підприємства;
- на основі достовірної інформації розроблення прогнозів;
- обов'язковість вивчення партнерів, клієнтів та конкурентів;
- досконалий підбір персоналу для недопущення промислового витоку інформації конкурентам;
- фізична й технічна охорона будинків, території, інформації, транспортних засобів.

Взагалі поняття «економічна безпека підприємства» є відносним і має динамічний характер. У кожний конкретний проміжок часу рівень захищеності має різного роду характер, що визначається впливом внутрішніх і зовнішніх загроз і характером реагування на них управлінським персоналом підприємства. Беззаперечним є факт, що сьогодні інформація є стратегічним ресурсом, який визначає рівень економічного розвитку підприємства. Інформатизація процесів на підприємствах викликала, крім безперечних переваг, і появу суттєвих проблем. Однією з них є необхідність захисту інформації, що і є одним із складників економічної безпеки підприємства.

У сьогоднішніх умовах господарювання на саму суть поняття впливає низка внутрішніх і зовнішніх загроз. До зовнішніх загроз економіч-

ній безпеці підприємства належать: політична ситуація в державі, економічна криза, інфляція, корупція (корупція в Україні – це наслідок духовної, економічної, та політичної кризи суспільства. Корупція деморалізує громадян і руйнує їхню довіру до держави [12, с. 202]), постійне «удосконалення» законодавства, недобросовісна конкуренція, протизаконні фінансові операції, надзвичайні ситуації кліматичного характеру або завдання шкоди майну навмисно, грінмейл, рейдерство. До внутрішніх загроз належать: некваліфіковані та недисципліновані працівники, розголошення конфіденційної інформації, помилки у виборі партнерів та інвесторів, збій комп'ютерної техніки. Перелічені чинники негативно впливають на економічну безпеку підприємства і мають бути визначені у цьому понятті.

Отже, можна відзначити, що деякі підходи дещо одноманітно характеризують досліджуване поняття, інші ж дають занадто широке його трактування. Також аналіз підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства засвідчив про відсутність єдиного методологічного прийому. Розглядаючи проблеми, що виникають під час формування теоретичних засад економічної безпеки підприємства, можна сформулювати три основні групи за такими ознаками, як:

- термінові – тобто такі проблеми, які потребують невідкладного перегляду та їх вирішення;
- вагомі – ця група включає актуальні проблемні питання (виникають під час розгляду основних аспектів економічної безпеки, але несуттєво впливають на формування системи безпеки);
- перспективні – до них відносять найскладніші проблемні питання, для вирішення яких у майбутньому потрібні новітні, інноваційні рішення.

**Висновки.** Структуроформуючою для національної безпеки є економічна безпека окремих суб'єктів господарювання, зокрема підприємств, яка залежить від стану економічної безпеки держави, регіону, галузі, що виступають носіями зовнішніх загроз для безпеки підприємства.

На нашу думку, економічна безпека підприємства – це комплекс заходів, які захищають підприємство як суб'єкт господарювання від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз зі збереженням можливості виконувати свої основні функції, сприяють стабільності функціонування підприємства на ринку натеper та в найближчому майбутньому і дають йому можливість задовольняти свої потреби, потреби споживачів та отримувати максимально можливий прибуток від діяльності. Економічна безпека є комплексним поняттям. Саме в ній простежується взаємозв'язок між усіма сферами діяльності та складниками фінансової системи, також враховується наявність ризиків ринкового середовища, а за допомогою показників оцінюється ефективність розподілу та викорис-

тання фінансових ресурсів із метою покращення результатів діяльності підприємств.

Отже, підводячи підсумки проведеного дослідження, доцільно ще раз відзначити, що відсутність нині єдності щодо визначення економічної безпеки підприємства створює необхідність подальшого вивчення цього питання. Різноманітність визначення цього поняття та підходів до його

вивчення не дає повного спектру можливостей для узагальнення інформації та конкретизації поняття економічної безпеки на підприємстві. У зв'язку з цим було проведено узагальнення наявних підходів до поняття «економічна безпека підприємства», що дало змогу визначити ключові пріоритети і сформулювати власне розуміння економічної безпеки, яке повною мірою відображає його природу.

### Список використаних джерел:

1. Немченко В.В., Малішевська В.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2012. № 3. С. 10-13.
2. Мартиненко В.В. Теоретичні основи та сутність економічної безпеки України. *Економіка промисловості*. 2010. № 3 (51). С. 41-47.
3. Дикий А.П. Організація бухгалтерського обліку як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Житомир: ЖДТУ, 2009. 21 с.
4. Васильців Т.Г. Економічна безпека України: стратегія та механізми зміцнення : монографія. Львів, 2008. 384 с.
5. Рудницька О.В. Антикризові заходи національних господарств та виклики для економіки України в посткризовий період URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_1/Rudnitskaia.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Rudnitskaia.pdf) (дата звернення: 24.04.2020).
6. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства. *Наука молода*. 2010. № 10. С. 178-181.
7. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. д-ра. екон. наук / Київ, 2010. 39 с.
8. Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств. Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України : збірник матеріалів наук.-практ. конф.; Київ, 2003. С. 49-53.
9. Щербина В.М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємств та установ. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. № 10 (64). С. 220-225.
10. Денисенко М.П., Повзун Д.І. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємства в умовах невизначеності середовища. *Інвестиції: практика та досвід* № 16. 2019. С. 47-53.
11. Економічна енциклопедія: в 3-х томах / під ред. Л. І. Молдована. Київ. Видавничий центр «Академія», 2000. Т. 1. 864 с.
12. Skoryk M. Theoretical aspects of the transformation of the institute of corruption in Eastern Europe. *Baltic Journal of Economic Studies*. Volume 5 Number 1. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2019, 256 pages. P. 201-206. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-1-201-206>

### References:

1. Nemchenko V.V., Malishevskaja V.V. Zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva. *Ekonomika kharchovoji promyslovosti*. 2012. №3. S. 10-13
2. Martynenko V.V. Teoretychni osnovy ta sutnistj ekonomichnoji bezpeky Ukrajinj. *Ekonomika promyslovosti*. 2010. № 3 (51). S. 41-47.
3. Dykyj A.P. Orghanizacija bukhghaltersjkogho obliku jak instrument zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva: avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.00.09. Zhytomyr: ZhDTU, 2009. 21 s.
4. Vasyljciiv T.Gh. Ekonomichna bezpeka Ukrajinj: strateghija ta mekhanizmy zmichennja : monoghrafija. Ljviv, 2008. 384 s.
5. Rudnycjka O.V. Antykryzovi zakhody nacionaljnykh ghospodarstv ta vyklyky dlja ekonomiky Ukrajinj v postkryzovyj period URL: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/Evu/2011\\_17\\_1/Rudnitskaia.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Rudnitskaia.pdf) (accessed 24 April 2020).
6. Shevchenko I. Osoblyvosti formuvannja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva. *Nauka moloda*. 2010. №10. S. 178-181.
7. Shemaieva L.Gh. Ekonomichna bezpeka pidpryjemstv u strateghichnij vzajemodiji z sub'jektamy zovnishnjogho sere-dovyshha: avtoref. dys. d-ra. ekon. nauk / Kyjiv, 2010. 39 s.
8. Aref'jeva O.V. Naukovi osnovy formuvannja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv. Nederzhavna systema bezpeky pidpryjemstva jak sub'jekt nacionaljnoji bezpeky Ukrajinj : zbirnyk materialiv nauk.-prakt. konf.; Kyjiv, 2003. S. 49-53.
9. Shherbyna V. M. Informacijne zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstv ta ustanov. Aktualjni problemy ekonomiky. 2006. № 10 (64). S. 220-225.
10. Denysenko M.P., Povzun D.I. Teoretychni aspekty ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva v umovakh nevyznachenosti sere-dovyshha. *Investyciji: praktyka ta dosvid* № 16. 2019. S. 47-53.
11. Ekonomichna encyklopedija: v 3-kh tomakh / pid red. L. I. Moldovana. Kyjiv. Vydavnychj centr "Akademija", 2000. T. 1. 864 s.
12. Skoryk M. Theoretical aspects of the transformation of the institute of corruption in Eastern Europe. *Baltic Journal of Economic Studies*. Volume 5 Number 1. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2019, 256 pages. P. 201-206. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2019-5-1-201-206>

Skoryk Marina, Gorban Sofia, Skrytska Oleksandra  
University of the State Fiscal Service of Ukraine

## THE ESSENCE OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE AS A COMPONENT OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

*The daily routine of each enterprise is to satisfy its social and its needs through its activities and profit from it. The company is constantly influenced by various factors that can affect its activities or affect in the future. An important role in the development of the enterprise, the identification of risks and the development of measures to eliminate them is played by economic security.*

*That is why there is a need to determine the essence of this concept, because the stability of an enterprise depends on economic security.*

*The purpose of the article is to analyze the economic security of an enterprise as a component of economic science at the present stage of development*

*The authors analyzed and reflected the opinions of scientists who made a significant contribution to the study of the category "economic security of an enterprise". The features of existing approaches to the definition of the concept of economic security of an enterprise at the present stage of development are systematized and identified, such as: resource-functional, harmonizing, protective, competitive, informational, financial and economic-legal approaches, an approach aimed at ensuring the sustainability and development of the enterprise. The clarified essence of the economic security of the enterprise with the aim of creating the prerequisites for the implementation and ensuring economic security in the practice of domestic enterprises. The definition of the essence of the economic security of the enterprise is proposed, which is considered as a mechanism of security and control over the development process of all areas of activity, protecting the interests of enterprises from the negative impact of external and internal factors.*

*It is proposed to form three main groups of problems arising in the formation of the theoretical foundations of economic security of the enterprise. A generalization of the available approaches to the concept of "economic security of the enterprise" is made, which allowed us to identify key priorities and formulate our own understanding of economic security as an independent complex concept.*

**Key words:** security, economic security, economic security of the enterprise, development, stages, company.

**JEL classification:** D02, M21.

---

УДК 339.138

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.2>**Сохецька А.В.**

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економічної теорії,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3452-3822>

## ВИЗНАЧАЛЬНІ НАПРЯМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В ЕЛЕКТРОННІЙ ТОРГІВЛІ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

*Стаття присвячена систематизації та оцінці особливостей застосування маркетингу в електронній комерції розвинених країн світу. Автор представив коротку характеристику основних етапів розвитку електронної комерції, а також виокремив найбільш вагомий етап з точки зору формування базису для майбутнього розвитку. В статті представлено також аналіз обсягів продажів в електронній комерції у розрізі регіонів та часової динаміки. Вагомим є аналіз тенденцій в електронній комерції під час пандемії коронавірусу в окремих країнах Європи. Автор виокремив поняття маркетингу електронної комерції, а також систематизував інформацію стосовно п'яти найбільших компаній в галузі електронної комерції. До найбільш вагомих результатів віднесено систематизацію та аналіз популярних маркетингових інструментів в сфері електронної комерції, а саме: маркетинг електронної пошти, реклама в соціальних мережах, служба Google Analytics, інструменти SEO, Google Ads та платформа електронної комерції.*

**Ключові слова:** маркетинг, електронна комерція, маркетинг електронної комерції, інструменти, реклама, обсяги продажів.

**Постановка проблеми.** Епоха розвитку електронної комерції розпочалась ще 2000-х рр., коли Інтернет набував все більшої популярності, а його технологічні можливості стрімко розширювались. На сьогодні частка продажів через електронні канали збільшується вагомими темпами, в основному через низку переваг: зручність замовлень, можливість доставки, зрозумілі та зручні канали оплати, конкурентна ціна на товари та послуги, зменшення витрат компаній на звичні канали продажів, тощо. Не зважаючи на значні переваги, електронна комерція не досягла б таких результатів без використання маркетингових інструментів. Отже, обрана тематика є не лише актуальною, але й становить значний науковий інтерес з огляду на світові тенденції та прогнози вибухового зростання електронної комерції в середньостроковій перспективі.

**Аналіз останніх публікацій і публікацій.** В умовах поглиблення та інтенсифікації електронної комерції в світі, все більше зростає роль маркетингових інструментів при просуванні товарів та послуг через електронні канали. Про це свідчить і значна кількість наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Аналіз існуючих напрацювань показав, що основна увага зосереджена на аналізі теоретичного базису та оцінці взаємозв'язків між ефективністю електронної торгівлі та інструментів маркетингу. Зокрема, О. Ю. Бозуменко та І. О. Жалба поряд із розкриттям основної мети інтернет-маркетингу, встановили місце та роль новітніх інструментів маркетингу в електронній комерції [2]. С. В. Маловчику в одній із своїх праць проаналізував понятійний

апарат, а також здійснив порівняльний аналіз термінологічних відмінностей між електронним маркетингом, електронною торгівлею та електронною комерцією [4]. Інша стаття автора присвячена аналізу та систематизації проблем у застосуванні електронного маркетингу на підприємствах України [5]. Більш предметним та прикладним вважаємо дослідження Л. С. Ринейської. Науковець дослідила розвиток та особливості застосування маркетингових технологій в електронній комерції на прикладі сільськогосподарських підприємств розташованих в США [6]. Цікавим є дослідження проведене О. Бабієвою, в якому відображаються проблеми зміни торговельної інфраструктури, появи нових каналів розповсюдження товарів і послуг, зміни характеру маркетингових комунікацій, переваги інтерактивного маркетингу [1]. Ґрунтовне дослідження здійснили Л. К. Гліненко та Ю. А. Дайновський, зокрема заслуговують на увагу систематизація умов виконання замовлень вітчизняними та зарубіжними торговцями [3]. Отже, як бачимо, обраній тематиці присвячено дуже багато наукових праць та досліджень, однак, більшість доробків присвячені теоретичному обґрунтуванню таких понять як електронна комерція та інтернет-маркетинг. На наш погляд, недостатньо саме прикладних досліджень із застосуванням широкого спектру методів аналізу, що і становить значний науковий інтерес.

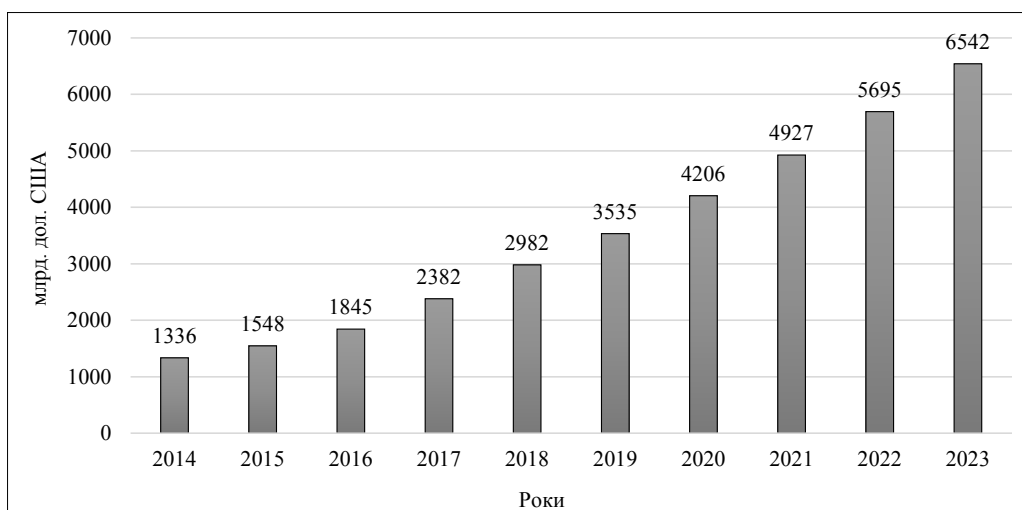
**Метою статті** є систематизація та оцінка особливостей застосування маркетингу в електронній комерції розвинених країн світу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Електронна комерція, як явище, стала можли-

вою в 1991 р., коли Інтернет став відкритим для комерційного використання. З тих пір тисячі підприємств зайняли свої місця на веб-сайтах. На початку зародження термін «електронна комерція» означав процес здійснення комерційних угод в електронному вигляді за допомогою таких передових технологій, як електронний обмін даними та електронний переказ грошових коштів, які давали можливість користувачам обмінюватися діловою інформацією і здійснювати електронні угоди. Можливість використовувати ці технології з'явилася в кінці 1970-х рр. і дозволила комерційним компаніям і організаціям відправляти комерційну документацію в електронному вигляді [10]. Хоча Інтернет почав набирати популярність в 1994 р., знадобилося близько чотирьох років, щоб розробити протоколи безпеки (наприклад, HTTP), які забезпечували швидкий доступ і постійне підключення до Інтернету. У 2000 р. велика кількість комерційних компаній в США та Західній Європі представляли свої послуги у всесвітній павутині. Саме в цей період значення терміну електронна комерція було переосмислено і тлумачилось як процес придбання доступних товарів і послуг через Інтернет з використанням захищених з'єднань і електронних платіжних систем. Протягом наступних декількох років продажі електронної комерції поступово зростали, і до кінця 2007 р. склали 3,4% від загального обсягу продажів. Після 2010 р. щорічні темпи зростання електронної комерції в середньому склали 20% (рис. 1). Зокрема, у 2019 р. роздрібні продажі електронної комерції в усьому світі склали 3,53 трлн. дол. США, а доходи від електронної

роздрібною торгівлі в 2023 р., за прогнозами, зростуть до 6,54 трлн. дол. США, що на 76% більше ніж у 2015 р. [9].

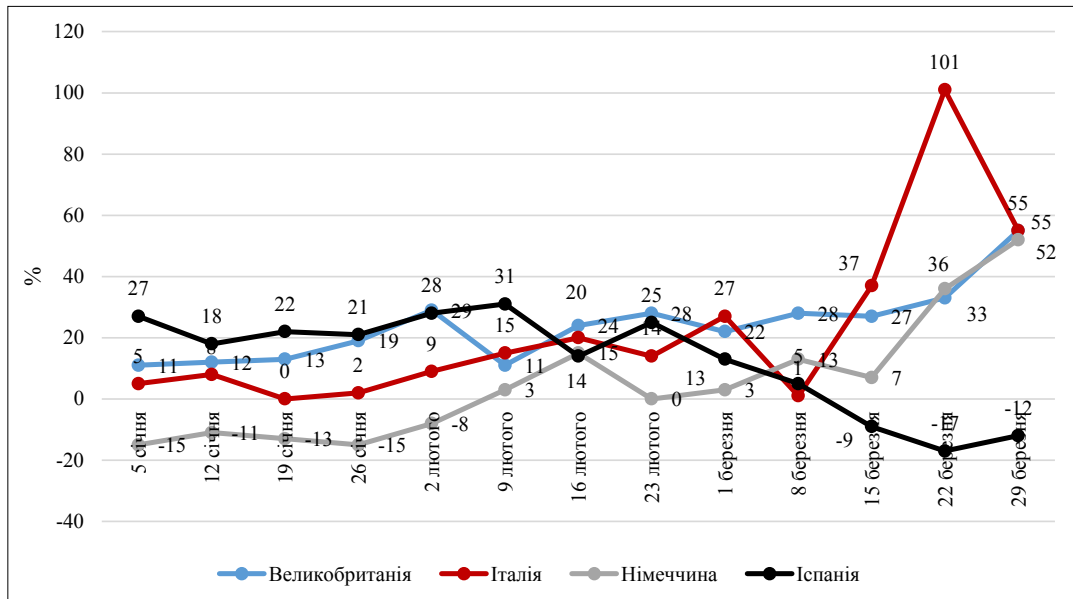
Купівля товарів і послуг онлайн стала звичайною практикою серед багатьох людей по всьому світу. Деякі вважають за краще робити покупки в Інтернеті для зручності, інші – через конкурентоспроможну ціну, пропонувану деякими платформами електронної комерції. Щодо способів оплати, PayPal є одним із найкращих способів оплати Інтернет-замовлень у всьому світі (40% онлайн-покупців використовують цей метод). Традиційна кредитна картка займає друге місце з показником використання 31%, на третьому місці дебетові картки. Асортимент пристроїв з підключенням до Інтернету, доступних онлайн-покупцям, дозволяє купувати товари практично в будь-якому місці з будь-якого пристрою. Якщо розглядати електронну комерцію з погляду груп товарів варто зазначити, що станом на кінець 2019 р. 57% інтернет-користувачів придбали одяг через Інтернет, що робить його найпопулярнішою категорією інтернет-магазинів у всьому світі. На другому місці – взуття, 47% охоплення онлайн-продажів. Середня вартість замовлення онлайн-покупок через смартфони та планшети все ще відстає від традиційних онлайн-замовлень через персональні комп'ютери. У 2019 р. електронні роздрібні продажі склали 14,1% від усіх роздрібних продажів по всьому світу. Очікується, що в 2023 р. цей показник досягне 22%. За умов стрімкого розвитку цифрових технологій в Азіатсько-тихоокеанському регіоні, найбільш швидкозростаючим ринком онлайн-рітейлу є Індія, за якою слідують Іспанія і Китай. Розвиток цифрової



**Рисунок 1 – Обсяги роздрібних продажів електронної комерції по всьому світу 2014-2023 рр.**

*Джерело: побудовано автором за [9]*

\* – Дані за 2020–2023 рр. прогнозні.



**Рисунок 2 – Щорічне зростання щоденних онлайн-замовлень в роздрібній торгівлі під час пандемії коронавірусу в окремих країнах Європи в 2020 році**

*Джерело: побудовано автором за [14]*

роздрібною торгівлі в цих країнах тісно пов'язаний з постійним поліпшенням онлайн-доступу [9; 10].

В лютому 2020 р. світ сколихнула нова глобальна проблема у вигляді коронавірусної інфекції (Covid-19), що поширився з Китаю на практично усі країни світу. Як наслідок більшість країн запровадили карантинні заходи, зупинили роботу більшості підприємств, закрили кордони

та суттєво знизили обсяги міжнародної торгівлі. Вже сьогодні аналітики відзначають вплив карантинних заходів на електронну комерцію. Зокрема, у зв'язку з наслідками пандемії коронавірусу і введенням заборонних заходів у багатьох країнах Європи в другій половині березня 2020 р. спостерігалися різкі злети і падіння темпів зростання роздрібних онлайн-замовлень в порівнянні з ана-

**Таблиця 1 – П'ятірка найбільших компаній в галузі електронної комерції в світі**

№ з/п	Назва компанії	Коротке портфоліо	Річний дохід компанії в 2019 р. (млрд. дол. США)
1	Amazon, Inc.	Заснована в 1994 р. в Сіетлі Джеффом Безосом. Спочатку це був не більше ніж книжковий інтернет-магазин. Інтернет-компанія сьогодні має найбільший дохід у світі.	280,52
2	Jingdong	Одна з найбільших китайських компаній в сфері електронної комерції. Станом на кінець 2018 р. кількість зареєстрованих користувачів складала чверть мільярда осіб. На сьогодні компанія володіє високотехнологічною системою доставки, що складається з роботів, штучного інтелекту та флоту безпілотних літальних апаратів.	82,90
3	Alibaba Group Holding Ltd.	Китайська мега компанія займає третє місце в списку найбільших компаній електронної комерції в світі. Alibaba Group, найбільший в світі ритейлер сучасності, була заснована в 1999 р. та працює більш ніж в 200 країнах світу.	56,15
4	eBay Inc.	Компанія була заснована в Сан-Франциско, штат Каліфорнія, в 1995 р., і її найбільш відмінною особливістю є функція онлайн-аукціону, поряд зі звичайним варіантом покупки «купи зараз».	10,93
5	Rakuten, Inc.	японська компанія електронної комерції, заснована в 1997 р. В цілому Rakuten Group управляє близько 70 компаніями, починаючи від широко використовуваного додатка для обміну миттєвими повідомленнями Viber	10,02

*Джерело: систематизовано автором за: [8; 11]*

логічним періодом попереднього року (рис. 2). Як показує статистика, в той час як в Іспанії річні зміни в онлайн-роздрібних замовленнях знизилися на 17% за тиждень, що закінчився 22 березня, в Італії спостерігалось зростання онлайн-роздрібних угод на 101% за аналогічний тиждень [14]. У Великобританії тижневий темп зростання був найвищим в останній тиждень березня, через тиждень після того, як Уряд Великобританії оголосив про національну ізоляцію.

В умовах інтенсифікації електронної комерції та, зокрема в умовах карантинних заходів, все більшої ваги набувають маркетингові інструменти. В даному аспекті варто визначити поняття маркетингу електронної комерції. У більш загальному значенні, маркетинг електронної комерції – це метод здійснення продажів шляхом створення та підвищення обізнаності про товарні пропозиції та бренд інтернет-магазину [13]. Маркетинг електронної комерції також доцільно трактувати як процес створення продажів шляхом формування та підвищення обізнаності про товарні пропозиції та бренд інтернет-магазину.

Щоб краще зрозуміти, що відрізняє компанію електронної комерції від будь-якого сайту з кошиком покупок, розглянемо список кращих інтернет-рїтейлерів. Саме тут маркетинг електронної комерції використовується найбільш ефективно, оскільки він дозволяє користувачам, які вже є частиною цих топових продавців, брати участь в нових торговельних можливостях. В таблиці 1 представлено систематизовану інформацію стосовно 5-ти найбільших компаній в галузі електронної комерції. До вісімки найбільших компаній також увійшли: B2W Companhia Digital (Бразилія), Zalando (Німеччина), Groupon (США).

Популярність Інтернет-продажів постійно зростає, відповідно маркетинг електронної комерції – це чудовий спосіб для Інтернет-магазинів та компаній, створюючи рекламу, яка спрямовує споживачів на веб-сайт електронної комерції, використати усі переваги маркетингу.

Маркетологи в сфері електронної комерції можуть використовувати цифровий контент, платформи соціальних мереж, пошукові системи та кампанії по електронній пошті для залучення відвіду-

**Таблиця 2 – Популярні маркетингові інструменти в сфері електронної комерції**

№ з/п	Інструмент	Тлумачення та особливості
1	Маркетинг електронної пошти	Електронна пошта – це «валюта» Інтернету, і для кожного бізнесу електронної комерції кінцевою метою є перетворення потенційних клієнтів на платоспроможних клієнтів. Середня швидкість Клікабельності кампанії по електронній пошті з постійним контактом становить близько 7% (від загального числа одержувачів), в той час як середня швидкість Клікабельності від твіту становить близько 0,5%. Це означає, що у вас в 14 разів більше шансів змусити когось перейти на сайт компанії по електронній пошті, ніж з Twitter.
2	Реклама в соціальних мережах	Присутність компанії в соціальних мережах є невідомою частиною сучасних маркетингових стратегій. Для прикладу, з допомогою Facebook lead ads tool компанії можуть створювати рекламу прямо з постійної сторінки в соціальній мережі. Реклама в соціальних мережах має більш високий вплив на поведінку споживачів та обсяги продажів зокрема. Використання Facebook для збору потенційних клієнтів дозволяє компанії орієнтуватися на певну аудиторію, як людей, так і організацій, зацікавлених у бізнесі та готові співпрацювати.
3	служба Google Analytics	Цей інструмент дозволяє зібрати інформацію стосовно вподобань споживачів та провести аналіз задля розробки та впровадження актуальної маркетингової політики. Даний інструмент також дає змогу налаштувати звіти, які допоможуть визначити проблеми або можливості в режимі реального часу.
4	Інструменти SEO (Search Engine Optimization)	SEO означає пошукову оптимізацію. А фраза «improve your SEO strategy» включає в себе дії, вжиті для забезпечення того, щоб ваш сайт можна було знайти на сторінці результатів пошукової системи (SERP) при пошуку слів або фраз, що мають відношення до вмісту вашого сайту.
5	Google Ads	Онлайн-рекламний сервіс, який дозволяє рекламодавцям конкурувати для відображення коротких рекламних текстів для веб-користувачів, частково ґрунтуючись на ключові слова, зумовлені рекламодавцями, що може зв'язати, скопіювати вміст веб-сторінок, що відображаються користувачам.
6	Платформа електронної комерції	Програмний додаток, який дозволяє власнику бізнесу керувати своїми операціями онлайн-продажу. Є багато продавців на ринку, які пропонують різні платформи електронної комерції, які підходять для відповідного бізнесу. До найбільш популярних відносять: Shopify, Magento, Open Cart, Zen Cart, WooCommerce, Symphony Commerce, Big Commerce, Drupal, OsCommerce

*Джерело: систематизовано автором за [7; 12; 13]*

вачів і просування покупок в Інтернеті. На сьогодні можна виділити декілька найбільш популярних маркетингових інструментів, які застосовуються компаніями в сфері електронної торгівлі (табл. 2).

Будь-який роздрібний або оптовий бізнес буде зацікавлений в просуванні маркетингу електронної комерції в якості основної тактики для своєї нішевої аудиторії. Цей тип стратегії також сприяє підвищенню конкурентоспроможності Інтернету та розширенню його глобального охоплення. Деякі інструменти електронної комерції стають все більш популярними серед компаній: EWCart, Jazva, Shippedge, Shopaccino, Ecom365cloud, Shopify, 3D Cart та багато інших.

**Висновки.** У підсумку зазначимо, що на маркетинг в електронній комерції – це потужний інструмент, який можна використовувати для просування будь-якого онлайн-ритейлу або оптового бізнесу. Оскільки Інтернет торгівля стрімко розвивається, а разом зростає рівень конкуренції, надзвичайно актуальним залишається удосконалення маркетин-

гових стратегій компаній, що дасть змогу утримати існуючі позиції, а в перспективі розширити ринки збуту. На сьогодні до найбільш популярних маркетингових інструментів, які застосовують компанії в галузі електронної комерції відносять: маркетинг електронної пошти, реклама в соціальних мережах, служба Google Analytics, інструменти SEO, Google Ads та платформа електронної комерції. Цілком зрозуміло, що застосування лише одного із інструментів не дасть очікуваного ефекту, саме тому компанії застосовують дані інструменти в комплексі, таким чином охоплюючи ширше коло споживачів. В середньостроковій перспективі варто очікувати зміни не лише динаміки продажів через електронні канали, але й зміну маркетингових інструментів, зокрема під впливом розвитку технологічних рішень, виникнення нових та розвитку існуючих соціальних мереж, зміни вподобань покупців тощо. Саме тому, вважаємо, що дана тематика залишатиметься актуальною, отже потребуватиме майбутніх досліджень.

#### Список використаних джерел:

1. Бабієва О. Особливості маркетингової діяльності в Інтернет. *Traektoriâ Nauki = Path of Science*. 2017. Vol. 3, No 12. P. 4001-4006.
2. Бозуленко О. Ю., Жалба І. О. Застосування маркетингу в електронній комерції. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 363-367.
3. Гліненко Л. К., Дайновський Ю. А. Стан і перспективи електронної торгівлі України. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 83-102.
4. Маловичко С. В. Електронна комерція, електронний маркетинг: понятійний аналіз. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки*. Херсон, 2015. Вип. 10, Ч. 3. С. 209-212.
5. Маловичко С. В. Проблеми застосування електронного маркетингу на підприємствах України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 614-616.
6. Ринейська Л. С. Міжнародний досвід застосування інтернет-маркетингу. *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3895>. (дата звернення: 25.03.2020).
7. Bhujwala A. Top 7 eCommerce Marketing Tools. Available at: <https://blogs.constantcontact.com/top-7-e-commerce-marketing-tools.y> (accessed 11 March 2020).
8. Company's revenue in 2019. Available at: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts>. (accessed 18 February 2020).
9. E-Commerce. B2C E-Commerce. Available at: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales>. (accessed 27 February 2020).
10. History of Ecommerce. Available at: [https://www.ecommerce-land.com/history\\_ecommerce.html](https://www.ecommerce-land.com/history_ecommerce.html). (accessed 21 February 2020).
11. Pajović S. Companies in the World and No, Alibaba is Not the Largest Chinese eCommerce. 2020. Available at: <https://axiomq.com/blog/8-largest-e-commerce-companies-in-the-world>. (accessed 8 February 2020).
12. Perricone C. Everything You Need to Know About Ecommerce Marketing. Available at: <https://blog.hubspot.com/marketing/e-commerce-marketing>. (accessed 18 March 2020).
13. What is Ecommerce Marketing? Available at: <https://www.goodfirms.co/glossary/e-commerce-marketing>. (accessed 30 March 2020).
14. Year-on-year growth in daily online orders in retail industry during the Coronavirus pandemic in selected countries in Europe in 2020. Available at: <https://www.statista.com/statistics/1109296/online-retail-y-o-y-order-trends-during-coronavirus-in-europe>. (accessed 20 April 2020).

#### References:

1. Babieva O. (2017) Osoblyvosti marketynhovoï diialnosti v Internet [Features of marketing activities in the Internet] *Traektoriâ Nauki = Path of Science*, vol. 3, pp. 4001-4006.
2. Bozulenko O. Y., Zhalba I. O. (2017) Zastosuvannia marketynhu v elektronniï komertsii [Application of marketing in e-Commerce], *Ekonomika i suspilstvo*, iss. 13, pp. 363-367.
3. Glinenko L. K., Danowski J. A. (2018) Stan i perspektyvy elektronnoi torhivli Ukrainy [Status and prospects of e-Commerce of Ukraine] *Marketynh i menezhment innovatsii*, vol. 1, pp. 83-102.
4. Malovichko S. V. (2015) Elektronna komertsiiia, elektronnyi marketynh: poniatiinyi analiz [E-Commerce, e-marketing: conceptual analysis] *Scientific Bulletin of Kherson state University. Series: economic Sciences*, vol. 10, part 3, pp. 209-212.



5. Malovichko S. V. (2014) Problemy zastosuvannia elektronnoho marketynhu na pidpriemstvakh Ukrainy [Problems of application of electronic marketing at the enterprises of Ukraine], *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 2, pp. 614-616.
6. Rineyskaya L. S. (2015) Mizhnarodnyi dosvid zastosuvannia internet-marketynhu [International experience of Internet marketing application], *Efektivna ekonomika*, vol. 3, Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3895> (accessed 25 March 2020).
7. Bhujwala A. (2020) Top 7 eCommerce Marketing Tools, Available at: <https://blogs.constantcontact.com/top-7-ecommerce-marketing-tools> (accessed 11 March 2020).
8. Company's revenue in (2019) Available at: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts> (accessed 18 February 2020).
9. E-Commerce. B2C E-Commerce, Available at: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales> (accessed 27 February 2020).
10. History of Ecommerce, Available at: [https://www.ecommerce-land.com/history\\_ecommerce.html](https://www.ecommerce-land.com/history_ecommerce.html) (accessed 21 February 2020).
11. Pajović S. (2020) Companies in the World and No, Alibaba is Not the Largest Chinese eCommerce, Available at: <https://axiomq.com/blog/8-largest-e-commerce-companies-in-the-world> (accessed 8 February 2020).
12. Perricone C. (2020) Everything You Need to Know About Ecommerce Marketing, Available at: <https://blog.hubspot.com/marketing/ecommerce-marketing> (accessed 18 March 2020).
13. What is Ecommerce Marketing? (2020) Available at: <https://www.goodfirms.co/glossary/ecommerce-marketing> (accessed 30 March 2020).
14. Year-on-year growth in daily online orders in retail industry during the Coronavirus pandemic in selected countries in Europe in 2020. (2020) Available at: <https://www.statista.com/statistics/1109296/online-retail-y-o-y-order-trends-during-coronavirus-in-europe> (accessed 20 April 2020).

**Sokhetska Anna**

*Ivan Franko National University of Lviv*

## **DETERMINING DIRECTIONS AND APPLICATION OF MARKETING IN ELECTRONIC COMMERCE IN DEVELOPED COUNTRIES OF THE WORLD**

*The article is devoted to systematization and evaluation of features of marketing application in e-Commerce in developed countries of the world. The author presented a brief description of the main stages of e-Commerce development, and also highlighted the most significant stages in terms of forming a basis for future development. The article also presents an analysis of sales volumes in e-Commerce in the context of regions and time dynamics. In particular, in 2019, e-Commerce retail sales worldwide totaled \$ 3.53 trillion. E-retail revenue is projected to grow to \$ 6.54 trillion in 2023. In 2019, e-retail sales accounted for 14.1% of all retail sales worldwide, and this figure is expected to reach 22% in 2023. Significant is the analysis of trends in e-Commerce during the coronavirus pandemic in certain European countries. Due to the consequences of the coronavirus pandemic and the introduction of restrictive measures in many European countries in the second half of March 2020 there were sharp UPS and downs in the growth rate of retail online orders compared to the same period of the previous year. The author highlighted the concept of e-Commerce marketing, which in a more General sense means a method of making sales by creating and raising awareness about the product offer and the brand of an online store. Any retail or wholesale business will be interested in promoting e-Commerce marketing as a primary tactic for its niche audience. The article systematizes information about the five largest companies in the field of e-Commerce: Amazon, Inc., Jingdong, Alibaba Group Holding Ltd., eBay Inc., and Rakuten, Inc. The most significant results include the systematization and analysis of popular marketing tools in the field of e-Commerce, namely: email marketing, advertising in social networks, Google Analytics, SEO tools, Google Ads and the e-Commerce platform. The author concludes that the popularity of online sales is constantly growing, so e-Commerce marketing is a great way for online stores and companies to create ads that direct consumers to an e-Commerce website and use all the advantages of marketing.*

**Key words:** marketing, e-Commerce, e-Commerce marketing, tools, advertising, sales volumes.

**JEL classification:** L81, M31, M37, M39, F17.

# СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.944

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.3>**Бердичевська М.В.**

студентка,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7191-4235>**Петренко К.В.**

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2322-9030>

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

У статті визначено та розглянуто основні шляхи проведення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями. Здійснено порівняльний аналіз можливих шляхів проведення інноваційної діяльності за такими критеріями, як: час, ризики, фінансові витрати. Визначено країни базування та сфери діяльності корпорацій, витрати яких на НДДКР є найбільшими. Описано модель, відповідно до якої здійснюють інноваційну діяльність ці корпорації зі створенням дослідних центрів. Виявлено, що створення дослідницьких структур для проведення дослідження та розробок відповідно до потреб ринку вимагає додаткових фінансових ресурсів та часу. Зроблено висновок, що цей спосіб проведення інноваційної діяльності вимагає значних фінансових ресурсів і забезпечує «цифровий прорив» лише в довгостроковій перспективі. Досліджено, що співпраця транснаціональних корпорацій зі стартапами з подальшим можливим поглинанням допоможе зменшити ризики та фінансові витрати порівняно з НДДКР. Проаналізовано досвід взаємодії транснаціональних корпорацій зі стартапами. Виявлено, що більшість корпорацій із рейтингу Forbes Global 500 співпрацюють зі стартапами. Досліджено, яка частка корпорацій співпрацює зі стартапами, за країнами світу. Здійснено галузеву оцінку взаємодії транснаціональних корпорацій зі стартап-компаніями. Виявлено, що чим активніше корпорація співпрацює зі стартапами, тим вищою є її позиція в рейтингу Forbes Global 500.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації, інноваційна діяльність, стартапи, науково-дослідні центри, НДДКР.

**Постановка проблеми.** Результати здійснення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями часто визначають напрям розвитку світової економіки. Проведення інноваційної діяльності ТНК відбувається шляхом здійснення наукових досліджень та проведення фундаментальних розробок в дослідницьких центрах. Цей процес є довготривалим та вимагає суттєвих фінансових витрат. Тому необхідно дослідити інші шляхи проведення інноваційної діяльності, які б дали змогу корпораціям отримати конкурентні переваги.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням особливостей ведення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями шляхом створення науково-дослідних центрів займалися такі вчені, як І.В. Турський [1], М.М. Сус [1], О.М. Ляшенко [2], О. Чуйко [3], К. Фрімен [4] та інші. У своїх роботах ці вчені роз-

крили особливості традиційного способу ведення інноваційної діяльності ТНК. Невирішеним залишається питання використання альтернативних шляхів для отримання кращих результатів із мінімальним використанням наявних ресурсів.

**Мета статті** – аналіз можливих шляхів проведення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями задля підвищення її ефективності.

**Виклад основного матеріалу.** Транснаціональні корпорації є осередками інноваційної діяльності та драйверами НТП, які задають напрям розвитку окремих галузей та світової економіки загалом. Традиційним способом проведення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями є проведення науково-дослідних робіт та розробок у дослідних центрах.

Щоб оцінити інноваційну діяльність ТНК, розглянемо топ-10 корпорацій за витратами на НДДКР

за рейтингом Global Innovation – 1000 у 2018 р., а також сфери діяльності цих корпорацій та країни їхнього базування (табл. 1).

Отже, транснаціональні корпорації, які здійснюють найбільше витрат на НДДКР, проводять свою діяльність у таких сферах, як програмне забезпечення, фармацевтика, автомобілебудування та електроніка. Країною базування ТНК, які найактивніше проводять інноваційну діяльність, є США. Найбільше на НДДКР у 2018 р. витратили компанії Amazon (22,6 млрд дол. США), Alphabet (16,2 млрд дол. США), Volkswagen (15,8 млрд дол. США) та Samsung (15,3 млрд дол. США). Завершує топ-10 компанія Merck & Co (10, 2 млрд дол. США). Проте найбільше витрат у розрізі отриманих доходів здійснюють компанії Merck & Co (25,4% від доходів), Intel Corporation (20,9% від доходів), Roche Holding AG (18,9%).

Згідно з рейтингом глобального інноваційного індексу, серед 129 країн за 2019 рік найбільш інноваційною країною визнано Швейцарію, за нею йдуть США, Нідерланди та Велика Британія [9]. Отже, саме ТНК цих країн найбільше співпрацюють з інноваціями та стартапами. Для більш детального аналізу проаналізуємо інноваційні моделі, вибрані різними країнами.

У своїй праці І.В. Турський та М. Сус виділяють три основні моделі інноваційних систем: американську, європейську та азійську. Оскільки найбільше витрат на НДДКР здійснюють корпорації, країною базування яких є США, розглянемо американську модель. Американська та європейська моделі передбачають створення науково-дослідних структур за такою схемою (рис. 1.) [1, с. 998]:

1) створення департаменту передачі технології, у межах якого материнська компанія здійснює передачу продукції та технології, що підлягає подальшому вдосконалення, до виробничої філії;

2) створення місцевого департаменту технології (закордонної лабораторії), яка займається створенням інноваційних продуктів тільки для місцевого ринку у межах профільного напрямку діяльності материнської компанії;

3) закордонна лабораторія отримує статус глобального департаменту технології, яка займається уже створенням інноваційних продуктів для світових ринків;

4) створення на базі закордонної лабораторії загального департаменту технології, що має право самостійно вибирати пріоритетні напрями проведення наукових розробок, здійснювати необхідні дослідження для створення інноваційних продуктів і технологій, які використовуються материнською компанією для продажу на світових ринках [1, с. 998].

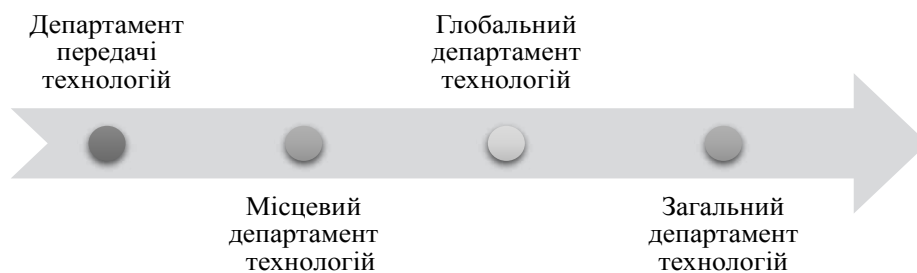
На відміну від американської та європейської моделі, азійська (японська) модель інноваційного розвитку високотехнологічних ТНК здійснюється у надійному державно-приватному партнерстві, де ТНК інвестує капітал винятково в науково-дослідні розробки іноземців та за рахунок власного удосконалення випускає новий технологічний продукт, який стрімко зростає в глобалізаційному світі. Так, починаючи з 2000-х років ТНК Японії за допомогою технополісів починають активно співпрацювати з університетами, розробки яких впроваджують у життя. На сучасному етапі створюється багато промислових зон у японських префектурах, де приватним компаніям надаються умови пільгового оподаткування та дешевого кредитування (0,95%) [10].

Отже, інноваційна сфера є невід'ємним елементом діяльності ТНК, проте створення таких науково-дослідних структур, які б могли самостійно визначати пріоритетні напрями досліджень та займатися створенням продуктів, які необхідні ринку, є довгостроковим процесом. Це передусім

**Таблиця 1 – Топ-10 корпорацій за витратам на НДДКР у 2018 р.**

№	ТНК	Країна	Сфера діяльності	Витрати на НДДКР, млрд дол. США	Частка витрат на НДДКР в доходах, %
1	Amazon.com, Inc	США	Роздрібна торгівля	22,6	12,7
2	Alphabet Inc	США	Програмне забезпечення	16,2	14,6
3	Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	15,8	5,7
4	Samsung Electronics	Пд. Корея	Електроніка	15,3	6,8
5	Intel Corporation	США	Електроніка, програмне забезпечення	13,1	20,9
6	Microsoft Corporation	США	Програмне забезпечення	12,3	13,7
7	Apple Inc	США	Електроніка, інформаційні технології	11,6	5,1
8	Roche Holding AG	Швейцарія	Фармацевтика, біотехнології	10,8	18,9
9	Johnson & Johnson	США	Фармацевтика, біотехнології	10,6	13,8
10	Merck & Co., Inc	США	Фармацевтика, біотехнології	10,2	25,4

*Джерело: сформовано авторами на основі [5]*



**Рисунок 1 – Етапи створення зарубіжних науково-дослідних структур**

*Джерело: побудовано авторами на основі [1, с. 998]*

**Таблиця 2 – Ризики під час здійснення інноваційної діяльності ТНК**

Шляхи здійснення інноваційної діяльності	Час	Ризики	Фінансові витрати
Науково-дослідні роботи (R&D)	довгостроковий	високі	високі
Співпраця зі стартапами	середньостроковий	середні	низькі
Поглинання та купівля стартапів (M&A)	короткостроковий	низькі	високі

*Джерело: сформовано авторами на основі [6, с. 14]*

**Таблиця 3 – Співпраця 500 найбільших корпорацій із рейтингу Forbes Global – 2000 зі стартапами**

Місце в рейтингу	Кількість компаній, які співпрацюють зі стартапами, %	Приклади компаній, які співпрацюють зі стартапами
001-100	68	Apple, Amazon.com, Microsoft, Volkswagen, Samsung, Johnson & Johnson
101-200	57	Coca-Cola, Credit Agricole, Nissan Motor, Telefonica
201-300	56	Danone, Renault,
301-400	49	Canon, PayPal
401-500	32	Vodafone Group, Salesforce.com, WPP

*Джерело: сформовано авторами на основі [6, с. 26]*

**Таблиця 4 – Оцінка взаємодії ТНК зі стартапами за країнами світу**

Країна	Кількість корпорацій, що входять в рейтинг Forbes Global 500	З них кількість корпорацій, які співпрацюють зі стартапами	Частка корпорацій, що співпрацюють зі стартапами, %	Приклади корпорацій, що співпрацюють зі стартапами
США	176	80	45,5	Apple, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, Microsoft, Google, Boeing, MetLife
Китай	47	11	23,8	Ping An Insurance Group, SAIC Motor, Alibaba, Tencent Holdings
Японія	44	25	56,8	Nippon Telegraph & Tel, SoftBank, Nissan Motor
Велика Британія	30	16	53,3	Vodafone, Standart Chartered, SABMiller, WPP
Франція	25	23	92	Orange, EADS, Credit Agricole, Renault
Німеччина	21	15	71,4	Volkswagen Group, SAP, Allianz, Siemens, Deutsche Telecom, Roche holding
Швейцарія	14	10	71,4	Nestle, UBS, ABB, Syngenta, Swiss.com

*Джерело: сформовано авторами на основі [6, с. 30-32]*

викликано особливостями транснаціональних корпорацій як організаційних структур. Саме тому необхідно розглянути й інші способи проведення інноваційної діяльності транснаціональними корпораціями, врахувавши ризики та витрати, які корпорації можуть понести (табл. 2).

Отже, дослідивши дані табл. 2, можна стверджувати, що проведення науково-дослідних робіт є довгостроковим вкладанням та характеризуються високими ризиками і значними витратами. Співпраця ТНК зі стартапами є середньо- та короткостроковою і сприятиме зменшенню фінансових втрат від проведення НДДКР. Тому співпраця ТНК з можливим поглинанням стартапу є більш привабливим способом ведення інноваційної діяльності.

З іншого боку, співробітництво стартапів із ТНК може бути вигідним для обох сторін. Тому розглянемо основні переваги, які можуть отримати стартапи від співпраці з ТНК [7].

Фінансова незалежність від кредитних ресурсів, оскільки значні вкладання фінансових ресурсів є ключовими для реалізації стартапу на початкових етапах.

Транснаціональні корпорації мають сформований імідж та свою клієнтську базу, що допоможе стартапам знайти своїх перших клієнтів.

Брендинг та громадські комунікації. Використовуючи зв'язки з партнерами транснаціональних корпорацій, стартапи зможуть прорекламувати свій продукт та заручитися довірою споживачів.

Канали розподілу. За допомогою наявних каналів розподілу, які мають ТНК, стартапи зможуть швидше масштабувати свій бізнес.

Натомість ТНК зможуть отримати такі вигоди [7]:

1. Мобільність та здатність своєчасно змінюватися. За рахунок того, що для стартап-компаній характерний короткий ланцюжок відповідальних за прийняття рішення, стартапи можуть швидко реагувати на зміни ринку та розроблювати той продукт, який є перспективним для розвитку.

2. Клієнтоорієнтованість потреб. Стартапи створюють продукт, який швидко можна адаптувати під потреби клієнта, без застосування стандартизованих процесів.

3. Гнучка корпоративна культура. Працюючи зі стартапами, ТНК можуть перейняти такі особливості їхньої корпоративної культури, як ризикованість, відкритість до інновацій.

4. Інновації – те, заради чого транснаціональні корпорації взаємодіють зі стартапами.

Сьогодні більшість корпорацій вибирають шлях співпраці зі стартап-компаніями. Так, 262 компанії з 500 найбільших публічних компаній, відповідно до рейтингу Forbes Global – 2000, співпрацюють зі стартапами (табл. 3).

Як видно з табл. 3, компанії, які займають перші позиції в рейтингу Forbes Global – 2000, найактивніше співпрацюють зі стартапами. Так, 68 компаній зі ста перших компаній рейтингу Forbes Global – 2000 взаємодіють зі стартапами.

Варто відзначити, що є зв'язок між місцем, яке займає компанія в рейтингу, та інтенсивністю її

**Таблиця 5 – Галузева оцінка взаємодії ТНК зі стартапами**

Галузь	Кількість корпорацій, що входять в рейтинг Forbes Global – 500	З них кількість корпорацій, які співпрацюють зі стартапами	Частка корпорацій, що співпрацюють зі стартапами, %	Приклади корпорацій, що співпрацюють зі стартапами
Банківська сфера (регіональні банки)	79	53	75,7	Mitsubishi UFJ Financial, UBS, Bilbao Vizcaya, JP Morgan Chase, Wells Fargo, HSBC Holdings, Citigroup
Телекомунікаційні послуги	27	23	85,2	Softbank, SK Telekom, NTM Group, Telenor, Telefonica,
Страховання	17	10	58,8	Allianz, AXA Group, Ping An Insurance Group, MetLife, Minich Re
Фармацевтика	17	16	94,1	Eli Lilly & co, Novo Nordisk, Pfizer, Roche Holding
Харчова промисловість (напої)	8	-7	87,5	Coca-Cola, PepsiCo, SABMiller,
ІТ-послуги	7	7	100	Google, IBM, Facebook, Tencent Holdings
Електроніка	7	7	100	Samsung Electronics, Intel, Qualcomm, Taiwan Semiconductor

*Джерело: сформовано авторами на основі [6, с. 27–29]*

співпраці зі стартапами. Так, чим вище компанія перебуває в рейтингу, тим активніше корпорації взаємодіють зі стартапами. Тому можна стверджувати і зворотнє: чим інтенсивніше корпорація взаємодіє зі стартапами, тим кращими є показники її діяльності.

Розглянемо, яка частка корпорацій, що взаємодіють зі стартапами, в деяких країнах (табл. 4).

Як видно з табл. 4, найбільше корпорацій, що входять до рейтингу Forbes Global – 500, наведені у США (176 корпорацій). Так, зі 176 корпорацій 80 корпорацій співпрацюють зі стартапами. Тобто 45,5% корпорацій США активно взаємодіють зі стартапами. Прикладами таких компаній є Apple, Microsoft, Google, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, Boeing, MetLife та інші. Слідом за США за кількістю представлених корпорацій йде Китай – 47 корпорацій, з них лише 11 співпрацюють зі стартап-компаніями. Тобто лише 23,8% від усіх представлених корпорацій вирішують здійснювати інноваційну діяльність шляхом взаємодії зі стартапами. До таких корпорацій належать Ping An Insurance Group, SAIC Motor, Alibaba, Tencent Holdings тощо. Проте у Франції майже кожна корпорація, яка представлена у рейтингу Forbes Global – 500, співпрацює зі стартапами – 23 корпорації з 25, що становить 92% усіх корпорацій. Найменша кількість корпорацій із рейтингу Forbes Global – 500 представлена в Німеччині (21 корпорація) та Швейцарії (14 корпорацій). Проте більшість цих корпорацій співпрацює зі стартапами, так, у Німеччині та Швейцарії 71,4% усіх корпорацій активно взаємодіють зі стартап-компаніями.

Розглянемо деякі галузі економіки, в яких найчастіше здійснюють свою діяльність корпорації, представлені в рейтингу Forbes Global – 500; проаналізуємо, яка частка корпорацій взаємодіє зі стартапами (табл. 5).

Отже, корпорації, які представлені в рейтингу Forbes Global – 500, найчастіше здійснюють свою діяльність у таких сферах, як: банківська сфера (79 корпорацій), телекомунікаційні послуги (27 корпорацій), страхування (17 корпорацій), фармацевтика (17 корпорацій) тощо. 53 корпорацій з представлених 79 у банківській сфері співпрацюють зі стартапами, що становить 75,7% усіх корпорацій у банківській сфері. Майже усі корпорації, що здійснюють свою діяльність у сфері зв'язку та телекомунікацій, фармацевтичній та харчовій промисловості, співпрацюють зі стартапами. Так, у телекомунікаційній сфері 85,2% усіх корпорацій взаємодіють зі стартапами, у фармацевтичній сфері – 94,1%, у харчовій промисловості – 87,5%. Варто відзначити, що всі компанії, які здійснюють свою діяльність у сфері IT-послуг та електроніці, під час проведення інноваційної діяльності вибирають шлях співпраці зі стартапами.

**Висновки.** Проведене дослідження дало можливість визначити, що традиційний спосіб ведення інноваційної діяльності вимагає величезних коштів та забезпечує можливість здійснення «цифрового прориву» лише в довгостроковій перспективі. На противагу цьому взаємодія зі стартапами вимагає менше фінансових ресурсів, а отримання інновацій можливе в коротший термін. Під час аналізу використання способу ведення інноваційної діяльності шляхом взаємодії зі стартапами було виявлено, що сьогодні корпорації активно взаємодіють зі стартапами, і, як показує дослідження, чим активніше корпорація співпрацює зі стартапами, тим вищою є її позиція в рейтингу Forbes Global – 500. Отже, проведення ефективної інноваційної діяльності ТНК полягає у впровадженні альтернативних шляхів ведення інноваційної діяльності в стратегії ТНК, а перспективою є взаємодія зі стартапами.

### Список використаних джерел:

1. Турський І.В., Сус М.М. Особливості сучасних інноваційних стратегій транснаціональних корпорацій. Молодий учений. 2016. № 12. С. 986–990.
2. Ляшенко О.М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 366 с.
3. Чуйко О. Науково-теоретичні основи інновацій та інноваційного процесу: сутність, види, еволюція. Економіка. 2008. № 2. С. 7–13.
4. Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cycle reconsidered. Hong Kong, 1987. 203 p.
5. 2018 Global Innovation 1000 | Most Innovative Companies | PwC's Strategy&, 2018. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000.html#Methodology> (дата звернення: 1.05.2020).
6. 500 Corporations. Як найбільші світові корпорації взаємодіють із стартапами. URL: [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/698640/500CORPORATIONS\\_-\\_How\\_do\\_the\\_Worlds\\_Biggest\\_Companies\\_Deal\\_with\\_the\\_Startup\\_Revolution\\_-\\_Feb\\_2016.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/698640/500CORPORATIONS_-_How_do_the_Worlds_Biggest_Companies_Deal_with_the_Startup_Revolution_-_Feb_2016.pdf) (дата звернення: 1.05.2020).
7. Бердичевська М.В. Основні засади співробітництва ТНК зі стартапами. Науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність : збірник наукових праць XVI (XXVIII) Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 12 березня 2020 р.). Київ, 2020. С. 100–102.
8. Global 2000: the world's largest public companies URL: [forbes.com/global2000/list/#tab:overall](https://forbes.com/global2000/list/#tab:overall) (дата звернення: 1.05.2020).
9. WORLD INVESTMENT REPORT 2019. URL: [https://unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2019\\_CH1.pdf](https://unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2019_CH1.pdf) (дата звернення: 1.05.2020).
10. Петренко К.В., Савченко К.Ю. Особливості розвитку високотехнологічних японських ТНК в умовах глобалізації. Бізнес-інформ. 2020. № 3.

**References:**

1. Turskyi I.V., Sus M.M. (2016) Osoblyvosti suchasnykh innovatsiinykh statehii transnatsionalnykh korporatsii [Features of modern innovation strategies of multinational corporations]. *Molodyi vchenyi Journal*, vol. 12, pp. 986–990.
2. Liashenko O.M. (2007) Modeli komertsializatsii ta transferu tekhnologii v umovakh hlobalnoho seredovyscha [Models of commercialization and technology transfer in a global environment]. *Ekonomichna dumka*, p. 366.
3. Chuiko O. Naukovo-teoretychni osnovy innovatsii ta innovatsiinoho protsesu: sutnist, vydy, evoliutsiia [Scientific and theoretical foundations of innovation: essence, types, evolution]. *Ekonomika*, vol. 2, pp. 7–13.
4. Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cycle reconsidered. Hong Kong, 1987. 203 p.
5. Global Innovation 1000 | Most Innovative Companies. PwC's Strategy&. 2018. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/innovation1000.html#Methodology> (accessed 1 May 2020).
6. 500 Corporations. How do the world's biggest companies deal with the startup revolution. (2016), Insead: The business school for the world. URL: [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/698640/500CORPORATIONS\\_-\\_How\\_do\\_the\\_Worlds\\_Biggest\\_Companies\\_Deal\\_with\\_the\\_Startup\\_Revolution\\_-\\_Feb\\_2016.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/698640/500CORPORATIONS_-_How_do_the_Worlds_Biggest_Companies_Deal_with_the_Startup_Revolution_-_Feb_2016.pdf) (accessed 1 May 2020).
7. Berdychevska M.V. (2020) Osnovni zasady spivrobitnytstva TNK zi startapamy [Basic principles of multinational corporations and startups collaboration]. *Mizhnarodne naukovo-tekhnichne spivrobitnytstvo: pryntsyipy, mekhanizmy, efektyvnist: zbirnyk naukovykh prats XVI (XXVIII) Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii*, pp. 100–102.
8. Global 2000: the world's largest public companies. 2019. URL: [forbes.com/global2000/list/#tab:overall](https://forbes.com/global2000/list/#tab:overall) (accessed 1 May 2020).
9. WORLD INVESTMENT REPORT 2019. URL: [https://unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2019\\_CH1.pdf](https://unctad.org/en/PublicationChapters/WIR2019_CH1.pdf) (appeal date: 1.05.2020)
10. Petrenko K.V. Savchenko K.Yu. (2020) Osoblyvosti rozvytku vysokotekhnolohichnykh yaponskykh TNK v umovakh hlobalizatsii [Features of development of high-tech Japanese multinational corporations in world globalization] *Biznes-inform*, vol.

**Berdychevska Mariia, Petrenko Kateryna**  
*National Technical University of Ukraine*  
*“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”*

## THE WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF INNOVATION ACTIVITY BY MULTINATIONAL CORPORATIONS

*The main ways of innovative activity by multinational corporations are defined and described in the article. The comparative analysis of possible ways to innovate is done according to the following criteria: time, risks, financial expenses. The countries and the industries of multinational corporations with the highest R&D expenditures are identified. It was found out that multinational corporations of Switzerland, the United States, the Netherlands and the United Kingdom are the most innovative and cooperate with startups. The model according to which these corporations innovate with the creation of research centers is described. The differences between the American and Asian models of setting up research centers were analyzed. It was found out that setting up research structures to conduct research and apply development according to market needs is a long process and requires additional money and time. It is concluded that this method of innovating by setting up research units requires a lot of money and provides the possibility of "digital breakthrough" only in the long run. Collaboration of multinational corporations with startups has been found to be medium-term and will help reduce risks and financial costs compared to R&D. Collaboration with startups with possible merge has been proven to be a more attractive way to innovate for corporations. The experience how multinational corporations collaborating with startups is analyzed. It has been found that most corporations choose the way to deal with startups, so 262 companies out of the 500 largest companies according to Forbes Global 2000 are dealing with startups. The share of corporations working with startups by the countries of the world has been investigated. How multinational corporations collaborating with startups by industry is analyzed. It was investigated that almost all corporations active in the telecommunications services, pharmaceuticals and beverage industries are engaging with startups. It was revealed that the more actively the corporation cooperates with startups, the higher its position in the ranking of Forbes Global 500.*

**Key words:** multinational corporations, innovation, startups, research centers, R&D.

**JEL classification:** F23, F21, F15, O19.

УДК 339.9: 330.131.7

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.4>**Дергачова В.В.**

доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри менеджменту,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0317-8675>

**Манасенко І.М.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри менеджменту,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3246-3603>

## РИЗИКОЛОГІЯ: УПРАВЛІННЯ, ПРОЄКТИ, ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*Дослідження присвячене розгляду теоретичних засад управління ризиками, з одного боку, а з іншого – аналізу країн – глобальних лідерів світової економіки з урахуванням ризиків їх функціонування. Визначено, що в ризикології особливе місце посідає управління проєктним ризиками. Обґрунтовано, що географічна локація є визначальним чинником у системі управління ризиками. Представлено аналіз глобальних ризиків світової економіки, які є не керованими, але здійснюють суттєвий вплив на суб'єктів бізнесу. Наведено перелік ризиків, притаманних країнам, які посідають лідируючі позиції за певними показниками. Такими показниками визначено обсяг ВВП за ПКС, ВВП на душу населення. А також визначено країн-лідерів за рейтингом економічної свободи, обсягом витрат на НДДКР тощо. Визначено, що країни функціонують в умовах таких ризиків (притаманних окремим країнам, а не всім лідерам), як ресурсна чи фінансова залежність, демографічне навантаження, недиверсифікованість економіки, залежність від імпортової робочої сили тощо. А до глобальних ризиків віднесено такі: цінові економічні бульбашки, незаконна торгівля, некерована інфляція, зміни цін на енергоресурси. Обґрунтовано, що зазначені глобальні ризики мають бути враховані у системі управління проєктними ризиками відповідних суб'єктів бізнесу.*

**Ключові слова:** ВВП, економіка, економічна свобода, лідерство, рейтинги, ризики, НДДКР, проєкти, стратегії, управління.

**Постановка проблеми.** Тренди розвитку світової економіки сьогодення є досить турбулентними, що викликано невизначеністю як у межах однієї країни, так і регіональних чи корпоративних утворень. Нині кожна країна та суб'єкт бізнесу незалежно від географічної приналежності функціонує в умовах невизначеності. Будь-який суб'єкт бізнесу тією чи іншою мірою стикається з ризиками незалежно від того, яку продукцію виробляє й які послуги надає. Прискорення темпів змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі певної країни/регіону/підприємства призводить до виникнення значної кількості складних ризиків, які мають істотний вплив на організацію. Відповідно, ефективність діяльності суб'єктів бізнесу багато в чому стає залежною від чинників, що є причиною невизначеності в умовах нерівноважної економіки (нові технології, зростаюча глобальна конкуренція, зміна організаційних структур у результаті скорочень, реінжинірингу і злиттів тощо). Низка чинників, у тому числі неекономічного характеру, стимулює значні перетворення, а також створює ризиковану атмосферу бізнесу. Це, своєю чергою, стимулює необхідність використання більш досконалих підходів до управління ризиками, що дають змогу значно підвищувати

конкурентоспроможність суб'єктів бізнесу. Водночас украй важливим для суб'єктів бізнесу є їх географічна приналежність, оскільки в одних країнах є розвинена система ризик-менеджменту на державному рівні, а в інших навіть нестабільність державної політики вже є джерелом ризику для суб'єктів бізнесу.

У цілому розвиток світової економіки супроводжується постійними змінами, економічно-соціальними пріоритетами функціонування окремих впливових країн. Тренди та моделі розвитку світової економіки систематично виводять одних країн на лідерські позиції, інших – в аутсайдери. При цьому аутсайдерами виявляються ті, хто не в змозі справлятися з ризиками різного характеру, які можуть носити не лише економічний характер (наприклад, бути спровокованими фінансовою залежністю), а й ризик стихійних лих великого масштабу, інфекційних захворювань тощо. При цьому ризикові ситуації підривають питання національної безпеки країн, тому актуальним є дослідження країн та груп країн, які є глобальними лідерами на світовому ринку, з урахуванням ризиків, що їх супроводжують.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед дослідників-теоретиків, які зробили сут-



тевий внесок у розвиток теорії ризику, можна виділити таких учених, як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, Б.А. Райзберг. Ранжування країн для визначення світових лідерів за певним критерієм можна знайти на інформаційних ресурсах МВФ [3], ООН [4], Групи Світового банку [5], Central Intelligence Agency США [6]. Водночас міжнародні рейтингові та інформаційні агентства здійснюють дослідження щодо визначення країн-лідерів за певними напрямками діяльності. Наприклад, The Heritage Foundation [10] здійснюють ранжування країн за показником економічної свободи. Інформаційний ресурс howmuch.net [12] представляє інфографічні дані щодо обсягів фінансування НДДКР та публікує рейтинг відповідних країн-лідерів. Незважаючи на позиції країни у світових рейтингах, усі країни функціонують в умовах глобальних ризиків. У цьому аспекті доречно відзначити публікації World Economic Forum [1] та The Economist Intelligence Unit [9]. Тож доречним є подальші дослідження щодо обґрунтування країн – лідерів світової економіки з урахуванням глобальних ризиків.

**Мета статті** полягає у виявленні та обґрунтуванні країн – лідерів світової економіки в умовах ризикології на основі макроекономічних показників їхньої діяльності та міжнародних рейтингів, беручи до уваги теоретичні засади управління ризиками.

Для досягнення визначеної мети використано систему загальнонаукових та спеціальних методів, а саме: методи системно-функціональ-

ного підходу до поглиблення теми дослідження; методи систематизації, групування та узагальнення, формалізації з метою формування та представлення аналітичних показників розвитку країн світу, їх місця у світовій економіці; методи індукції та дедукції, наукової абстракції; методи структурно-логічного та семантичного аналізу – для виявлення основних ризиків країн-лідерів тощо.

**Виклад основного матеріалу.** Ризик – зворотний бік свободи підприємництва, ризик – це й є необхідність самостійного прийняття рішення в умовах невизначеності, коли передбачити наслідки прийнятого рішення практично неможливо. Ризик – імовірна подія, яка в разі виникнення може спричинити загрозу втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат і/або можливість отримання значної вигоди (доходу) в результаті здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності. Тому сутнісна характеристика ризику може мати і позитивний ефект на діяльність підприємства/країни/регіону. Сучасне розуміння ризик-менеджменту базується на так званій «концепції прийнятного ризику», згідно з якою основною метою процесу управління ризиком є надання максимальної стійкості всіх видів діяльності суб'єкту бізнесу шляхом утримання сукупного ризику (очікуваного рівня втрат) у допустимих стратегією межах розвитку компанії.

Особливе значення у вирішенні даного завдання набувають інструменти і методи управління ризиками, які не тільки дають можливість

**Таблиця 1 – Глобальні економічні ризики**

<b>Глобальні ризики</b>	<b>Опис ризиків</b>
Цінові економічні бульбашки	Завищена вартість на активи, такі як товари, житло, акції тощо, в економіці потужної країни чи регіоні
Дефляція	Тривала майже нульова інфляція або дефляція в економіці країни
Невдача великого фінансового механізму або установи	Зрив фінансової установи та/або несправність у роботі фінансової системи, яка впливає на глобальну економіку
Збій критичної інфраструктури	Недостатньо інвестувати, модернізувати та/або забезпечувати безпеку інфраструктурних мереж (наприклад, енергетику, транспорт і зв'язок), що призводить до тиску або поломки із загальносистемними наслідками
Основні фінансові кризи економіки	Надмірне навантаження на борги, які породжують кризи суверенного боргу та/або кризи ліквідності
Високе структурне безробіття або неповна зайнятість	Стійкий високий рівень безробіття або неповне використання виробничої спроможності зайнятого населення
Незаконна торгівля (наприклад, незаконні фінансові потоки, ухилення від сплати податків, торгівля людьми, організована злочинність тощо)	Масштабні заходи поза законодавчою базою, такі як незаконні фінансові потоки, ухилення від сплати податків, торгівля людьми, підробка та/або організована злочинність, які деструктують соціальну взаємодію, регіональну чи міжнародну співпрацю та глобальний ріст
Сценарний шок цін на енергію (збільшення або зменшення)	Значне зростання або зменшення цін на енергоресурси спричиняє подальший економічний тиск на енергозалежні галузі та споживачів
Некерована інфляція	Некероване зростання загальних рівнів цін на товари та послуги в ключових економіках

Джерело: [1]

мінімізувати ризикованість діяльності, а й дають змогу привести у відповідність внутрішній потенціал суб'єкта бізнесу з умовами зовнішнього середовища, а також розвивати його в довгостроковій перспективі в умовах жорсткої конкурентної боротьби. При цьому особлива увага повинна бути спрямована на вивчення закономірностей формування нового підходу до процесу управління ризиками суб'єкта бізнесу, що передбачає комплексний розгляд ризиків усіх підрозділів і напрямів діяльності, що вимагає ретельного вивчення особливостей і виділення основних напрямів модифікації процесу управління ризиками.

Особливо важливу роль управління ризиками відіграє під час управління проектами (як конкретного суб'єкта бізнесу, так і держави у цілому). Велика кількість учасників і зацікавлених сторін проекту також може бути джерелом виникнення безлічі ризиків. Технічна, організаційна та фінансова складність сучасних проектів також вносить свою лепту в проблему управління проектними ризиками, тому воно має базуватися на використанні комплексу методів мінімізації ризиків та поєднанні стандартних методів (хеджування, попередження, диверсифікація тощо) із новими міждисциплінарними підходами до управління

проектними ризиками. Традиційний перелік методів та інструментів управління проектними ризиками має бути доповнено методами, що дають змогу істотно підвищити ефективність управління ризиками проекту, зокрема: методи активізації творчого потенціалу і підвищення узгодженості дій учасників проекту, метод Дельфі, метод синектики, метод розроблення сценаріїв, метод морфологічного аналізу, метод ділових ігор, використання карти ризиків тощо.

Проте є низка ризиків, якими суб'єкт бізнесу не в змозі управляти на рівні окремих проектів, – це глобальні ризики, які мають бути враховані в діяльності суб'єкта бізнесу/країни/регіону. Поняття «глобальний ризик» є основоположним для стратегування багатьох країн. Відповідно до трактувань Всесвітнього економічного форуму, «глобальний ризик» визначається як невизначена подія або умова, яка, якщо вона настане, може спричинити значний негативний вплив для кількох країн або галузей протягом наступних 10 років [1]. У дослідженнях Всесвітнього економічного форуму наведено основні глобальні ризики світової економіки (табл. 1).

Звичайно, ці ризики матимуть вплив на більшість країн світу незалежно від їх структури еко-

**Таблиця 2 – Країни з найвищим ВВП на душу населення, дол. США**

Місце	2008 р.		2014 р.		2019 р.	
	Країни	ВВП на д.н.	Країни	ВВП на д.н.	Країни	ВВП на д.н.
1	Катар	102,1	Монако	171,5	Люксембург	113,2
2	Ліхтенштейн	89,4	Катар	139,8	Швейцарія	83,7
3	Бермуди	86,0	Ліхтенштейн	115,6	Макао	81,8
4	Люксембург	77,9	Кувейт	82,2	Норвегія	77,9
5	Монако	65,5	Сінгапур	80,3	Ірландія	77,7
6	Сінгапур	62,4	Люксембург	79,0	Катар	69,6
7	Норвегія	55,4	Бруней	72,2	Ісландія	67,0
8	Бруней	54,8	Бермуди	66,5	США	65,1
9	США	52,8	ОАЕ	66,3	Сінгапур	63,9
10	ОАЕ	49,0	Норвегія	65,9	Данія	59,7

*Джерело: складено авторами на основі джерела [6]*

**Таблиця 3 – Рейтинг країн світу за ВВП (за ПКС), млрд дол.**

Місце	2006 рік		2012 рік		2018 рік	
1	ЄС	13080,0	ЄС	15700,0	Китай	25362
2	США	13060,0	США	15670,0	ЄС	22734
3	Китай	10210,0	Китай	12380,0	США	20494
4	Японія	4218,0	Індія	4735,0	Індія	10498
5	Індія	4164,0	Японія	4617,0	Японія	5485
6	Німеччина	2632,0	Німеччина	3194,0	Німеччина	4505
7	Великобританія	1928,0	Росія	2509,0	Росія	3986
8	Франція	1902,0	Бразилія	2362,0	Бразилія	3366
9	Італія	1756,0	Великобританія	2323,0	Великобританія	3074
10	Росія	1746,0	Франція	2253,0	Франція	3073

*Джерело: складено авторами на основі джерела [6]*



Рисунок 1 – Глобальні сценарії ризику [9]

Таблиця 4 – Топ-10 глобальних ризиків за ступенем інтенсивності

Категорія	Інтенсивність	Сценарій
1	15	Тривале падіння основних фондових ринків дестабілізує світову економіку
1	15	Світова торгівля падає, коли США посилюють протекціоністську політику
2	12	Територіальні суперечки в Південно-Китайському морі призводять до спалаху бойових дій
2	12	Світовий темп зростання майже 4%
2	12	Кібератаки підривають корпоративну та державну діяльність
3	10	Китай зазнає непередбаченого та тривалого економічного спаду
3	10	На Корейському півострові відбувається велике військове протистояння
3	10	Проксі-конфлікти на Близькому Сході переростають у прямі протистояння, які деструктують глобальні енергетичні ринки
4	9	Ціни на нафту значно падають після того, як країни ОПЕК знижують видобуток
5	5	Кілька країн виходять із зони євро

Джерело: [9]

Таблиця 5 – Рейтинг країн за рівнем економічної свободи, 2019

Топ-10 лідерів		Позиції України		Топ-10 аутсайдерів	
Позиція в рейтингу	Країна	Позиція в рейтингу	Країна	Позиція в рейтингу	Країна
1	Гонконг	143	Гаїті	171	Алжир
2	Сінгапур	144	Єгипет	172	Тимор
3	Нова Зеландія	145	Камерун	173	Болівія
4	Швейцарія	146	Гамбія	174	Екваторіальна Гвінея
5	Австралія	147	Україна	175	Зімбабве
6	Ірландія	148	Аргентина	176	Республіка Конго
7	Великобританія	149	Мікронезія	177	Еритрея
8	Канада	150	Бразилія	178	Куба
9	ОАЕ	151	Нігер	179	Венесуела
10	Тайвань	152	Афганістан	180	Північна Корея

Джерело: складено авторами на основі [10]

номіки, темпів росту ВВП тощо. Але міра впливу на країни може різнитися залежно від показників імпортозаміщення, експортоорієнтованості, ресурсної чи фінансової залежності.

Найбільш повне уявлення про архітектуру світової економіки та розподіл на групи країн на засадах типології дають дані універсальних міжнародних організацій, членами яких є більшість країн світу: Організації Об'єднаних Націй, Міжнародного валютного фонду і Світового банку. Оцінка цими організаціями груп країн у міжнародній економіці дещо різниться, оскільки відрізняється кількість країн – членів цих організацій (ООН – 193, МВФ – 189, СБ – 189) [2–5].

Виділення країн – світових лідерів з усього списку країн світу можливе за такими ознаками: демографічним та економічним потенціалом, забезпеченістю природними ресурсами, ступенем залежності від зовнішніх ринків тощо. Структура світової економіки достатньо неоднорідна і носить незбалансований характер, що породжує низку ризиків.

У табл. 2 представлено країни, які є світовими лідерами за показником ВВП на душу населення. Це країни з високим рівнем життя, але вони не позбавлені ризиків.

До ризиків, що характерні для окремих країн даної групи світових лідерів, можна віднести:

1. Високий ступінь залежності від імпортової робочої сили. Наприклад, за даними Світового банку, в 2016 р. країною з найвищим ВВП на душу населення у світі був Катар, населення якого всього 2,7 млн осіб, велика частка яких – мігранти. Частка таких робітників у Люксембурзі – 95,2%.

2. Недиверсифікованість економіки за рахунок розвитку офшорних зон, податкових гаваней тощо. Люксембург, Макао, Ліхтенштейн – держави з крихітною кількістю населення (від 601 тис до 38 тис осіб) і являють собою зони пільгового оподаткування чи розвитку криптовалюти.

3. Суттєва залежність від декількох галузей економіки. Наприклад, основу економіки Катару, Кувейту, ОАЕ становить видобуток нафти і газу. Для Катару ця галузь забезпечує понад 55% ВВП, близько 85% доходів від експорту і 70% державних доходів. У Люксембурзі частка сфери послуг – близько 90% ВВП.

4. Високий ступінь ресурсної залежності, особливо енергетичної залежності, що підриває фундамент національної безпеки країн. Такі ризики характерні для Люксембургу, Швейцарії, Данії.

Розрив багатства та бідності у світовій економіці зростає. Наприклад, станом на 2016 р. дохід на душу населення в Сінгапурі був у 217,75 рази вище, ніж у найбіднішій Сомалі.

Виокремити наступну групу країн – світових лідерів доречно, проаналізувавши рейтинг країн за показником ВВП за ПКС (табл. 3).

Як свідчать дані, протягом аналізованого періоду варто виокремити стабільну трійку лідерів: ЄС, США та Китай. Також варто відзначити послаблення позицій Великобританії – із 7-го місця у 2006 р. на 9-е місце у 2018 р. Крім того, ВВП за ПКС збільшується в абсолютному обсязі: ВВП Китаю та Індії збільшився в 2,5 рази, США та ЄС – лише у два рази, а Японії – лише в 1,15 рази. Дослідження ризиків даної групи країн – світових лідерів має базуватися на системному підході, оскільки ці країни різні за технологічними укладами, ресурсною забезпеченістю, демографічними показниками. Але, на нашу думку, основними макроекономічними ризиками цих країн є:

- висока ресурсоемісність економіки – для Росії, Бразилії;
- значне демографічне навантаження – для Китаю, Індії;
- суттєва енергетична залежність – для Японії, ЄС.

Розгляд рейтингів ВВП та ВВП на душу населення дає змогу стверджувати, що наявність ресурсів не є запорукою ефективного розвитку країни та високого рівня її національної безпеки.

Якщо проаналізувати тенденції розвитку найбільших за територією країн світу, то буде очевидним аналогічний висновок. Наприклад, США, Росія, Китай, Бразилія, Індія та ЄС входять до десятки країн – лідерів за ВВП за ПКС, але при цьому жодна держава не входить до топ-15 країн із найбільшим ВВП на душу населення. Наприклад, за рівнем ВВП на душу населення США посідає 18-е місце, Казахстан – 74-е, Канада – 32-е, Китай – 102-е, Бразилія – 108-е, Індія – 159-е місце [6]. Тож наявність значних територіальних володінь, природних та трудових ресурсів не гарантує високого рівня життя громадян.

Розглянувши декілька світових рейтингів, очевидно, що США, ЄС та Китай за кількісними параметрами свого розвитку посідають лідерські позиції у світовій економіці. Водночас якщо виникає нестабільність у цих країнах, то вони стають першоджерелом ризиків для інших країн, оскільки вони мають суттєві зв'язки із більшістю країн світу у сфері торгівлі, валютно-фінансових відносин, міграції робочої сили тощо. Ці країни використовують стратегії своїх національних безпеки як інструмент гарантування свого світового лідерства. В умовах Четвертої промислової революції, або Індустрії 4.0, відповідні стратегії базуються на системних принципах діджиталізації.

Наприклад, у США Стратегія цифрової модернізації (DoD Digital Modernization Strategy) надає дорожню карту для підтримки реалізації зусиль Національної стратегії оборони за допомогою хмарних технологій, штучного інтелекту, кібербезпеки. Країна витратила понад 46,4 млрд дол. у 2019 фінансовому році на реалізацію страте-

гії The DoD Digital Modernization Strategy [7]. Ці кошти спрямовані в першу чергу на попередження та мінімізацію ризиків національної безпеки. Крім реалізації широкомасштабних стратегій, актуальним інструментом ризик-менеджменту також є окремі закони та регламенти.

Країни намагаються мінімізувати свої макро-економічні ризики, використовуючи надбання Четвертої технологічної революції. Наприклад, у рамках ЄС реалізується Digital Single Market Strategy [8], яка враховує регіональні особливості країн-членів.

Вимірюючи глобальні ризики для світової економіки, не дивно, що можна побачити багато потенційних проблем, що виникають у найбільших світових економіках світу, тобто які є джерелом ризикових ситуацій світового масштабу. Підрозділ The Economist Intelligence Unit вивчає низку ризиків, географічними джерелами яких є США, Китай та ЄС. Окрім того, існують ризики, які або надходять із менших регіональних гарячих точок, або мають більш глобальний характер (рис. 1).

Інтенсивність ризику вимірюється за 25-бальною шкалою й є результатом імовірності виникнення цього ризику та потенційного впливу, який він матиме на глобальну економіку (табл. 4).

Імовірність та вплив кожного ризику класифіковані відповідно до таких категорій:

1. Ймовірність: дуже високий ризик = більше ніж 40% – ймовірність, що сценарій відбудеться протягом наступних двох років; високий = 31–40%; помірний = 21–30%; низький = 11–20%; дуже низький = 0–10%.

2. Вплив: дуже високий вплив = зміна світового річного ВВП порівняно з базовим прогнозом на 2% або більше (збільшення ВВП за позитивним сценарієм, зменшення – за негативним сценарієм); високий = 1–1,9%; помірний = 0,5–0,9%; низький = 0,2–0,5%; дуже низький = 0–0,1%.

Із перелічених ризиків (табл. 4) не всі мають негативне значення. Наприклад, світовий темп зростання сягне майже 4% – це ймовірність позитивного сценарію розвитку світової економіки. Якщо даний показник досліджувати на основі зростання реального ВВП, то в 2017 р. його зростання становило 3,7%. Більшість країн – світових лідерів демонструє незначне економічне зростання (Японія – 1,7%, ЄС – 2,3%, США – 2,2%), виняток становить Китай – 6,9% [6].

Найбільш показовим критерієм для співставлення економік країн та аналізу їх місця у структурі світової економіки як країн-лідерів є різноманітні рейтинги, де країни градуировані за певними параметрами та показниками.

Про високий ступінь стабільності країн, а отже, мінімальні ризики, можна стверджувати з розгляду рейтингу країн за ступенем економічної свободи (табл. 5). Рівень економічної свободи

вимірюється на основі 12 кількісних і якісних чинників, згрупованих у чотири широкі категорії: верховенство закону (права власності, цілісність уряду, судова ефективність), ефективність уряду (державні витрати, податкове навантаження, бюджетна охорона здоров'я), ефективність регулювання (свобода бізнесу, свобода праці, грошова свобода), відкриті ринки (свобода торгівлі, свобода інвестицій, фінансова свобода).

Країни – лідери рейтингу характеризуються високим рівнем науково-технічного розвитку, які використовують переваги й є драйверами Індустрії 4.0. Країни-аутсайтери – це країни з високими ризиками національної економіки, які мають незадовільний стан економіки через ресурсну і фінансову залежність.

Із 10 країн – лідерів даного рейтингу три належать до нових індустріальних країн – це Сінгапур, Гонконг, Тайвань. Сплеск у розвитку для НІК почався з кінця 1950-х років, вони показали винятково високі темпи економічного зростання впродовж 50-80-х років, їхні довгострокові економічні стратегії були націлені на побудову ефективної моделі капіталізму. НІК вищою мірою інтегровані в міжнародну торгівлю, для них характерний бурхливий розвиток галузей національного господарства, продукція яких призначена для експорту. Але справа не обмежувалася лише вражаючими успіхами в індустріалізації всієї економіки. За три-чотири десятиліття відбулися глибокі суспільні перетворення, здійснено революційні зрушення у сфері освіти, охорони здоров'я, розвитку інформаційно-інноваційних технологій, що доводить принципову можливість прориву окремих країн, що розвиваються, до групи розвинених держав протягом життя одного-двох поколінь. Незважаючи на великі досягнуті успіхи, НІК ще не досягли показників, що дають змогу зарахувати їх до групи розвинутих країн. Але це країни, які посідають провідні місця у світовій економіці за показниками глобальної конкуренції, інноваційного розвитку, стабільності економіки.

Багатьом здається, що Сінгапур і Гонконг – країни-близнюки. Але це не так: оболонка схожа, а начинка різна, шляхи цих колишніх колоній до благополуччя виявилися протилежними. Є дві країни, які в кінці минулого століття здивували світ. Обидві – колишні англійські колонії, населені на 3/4 китайцями. За останні 50–60 років вони перестрибнули з третього світу в перший і сьогодні ділять перше-друге місце в рейтингу економічно вільних країн і не перестають змагатися за звання світового фінансового центру. Становлення цих країн кардинально відрізняється. Гонконг відгукнувся на пропозицію Старої Європи прийняти класичну модель економічного успіху, засновану на демократичних інститутах та цінностях, і в результаті трансформувався зсередини.

А Сінгапур, звільнившись від колоніального ярма, вибрав унікальний шлях, по якому країну повів своєю жорсткою рукою Лі Куан Ю. У Сінгапурі благополуччя забезпечується жорстким законом і капіталом іноземців. А Гонконг інший. У ТОП-100 мільярдерів 2016 р. від Forbes – четверо гонконгців (на 20-му, 31-му, 58-му і 65-му місці), тоді як перший сінгапурець у списку мільярдерів зустрічається тільки на 151-му місці. Також Гонконг демонструє один із найвищих показників частки молодих бізнесменів у загальній масі – 45% проти 30% у більшості інших високорозвинених країн. В основу політики правлячої партії Сінгапуру на чолі з Лі Куан Ю були покладені такі принципи: відмова від базових громадянських і політичних прав (відсутність свободи слова і зібрань); меритократія, що виправдує необхідність панування еліти над неосвіченими масами; акцент на соціальній політиці (субсидування освіти, охорони здоров'я, житлового будівництва). Ще одна важлива особливість проєкту Лі Куан Ю – ставка на іноземний капітал. Залучені низькими податками, прозорою правовою системою, інноваційною інфраструктурою, мінімальним рівнем злочинності і корупції, іноземні компанії активно інвестували в Сінгапур. У Гонконзі політика реактивного втручання держави стимулювала розвиток приватного бізнесу та ініціативність жителів Гонконгу в усіх сферах. А демократичні цінності інстальовалися у свідомість китайців, які мігрували з Китаю до Гонконгу, і стали їх власними переконаннями, за які вони продовжують боротися і після повернення до складу КНР [11].

На нашу думку, для мінімізації макроекономічних ризиків та забезпечення довготривалого світового лідерства країни витрачають значні кошти на НДДКР. Фінансування НДДКР є провідним показником довгострокової економічної безпеки країни. Топ-10 країн, які в 2018 р. найбільше інвестують у дослідження і розробки: США –

476,5 млрд дол., Китай – 370,6 млрд дол., Японія – 170,5 млрд дол., Німеччина – 109,8 млрд дол., Південна Корея – 73,2 млрд дол., Франція – 60,8 млрд дол., Індія – 48,1 млрд дол., Великобританія – 44,2 млрд дол., Бразилія – 42,1 млрд дол., Росія – 39,8 млрд дол. [12]. У цілому, на 10 країн припадає близько 80% витрат на НДДКР усього світу. Тому можна стверджувати, що більшість із цих країн демонструють лідерські позиції у світовій економіці та ефективно управляють ризиками різного характеру з метою утримання стабільності своєї економіки. Інвестиції в дослідження і розробки свідчать про те, як країни будуть розвиватися в довгостроковій перспективі на основі своїх розроблених стратегій розвитку, які враховують аспект ризикових ситуацій.

**Висновки.** Успішне функціонування підприємства/країни/регіону в турбулентних умовах світової економіки має базуватися на ефективному управлінні ризиками. Особливу увагу в даному контексті слід приділяти проєктним ризикам. Масштаб чи географічна локація проєктів є суттєвим чинником виникнення ризиків, тому в управлінні ризиками мезо- чи мікрорівня слід урахувувати глобальні ризики. Тенденції розвитку світової економіки залежать від напрямів та активності розвитку країн-лідерів в умовах ризиковості бізнес-середовища. Виокремлення таких країн з усієї сукупності країн світу можливе на основі ранжування їхньої діяльності (за макроекономічними показниками) чи результатів дослідження міжнародних рейтингових агентств. У цілому більшість досліджень презентують США, ЄС та Китай як країни – глобальні лідери. Однак ризикологія глобального лідерства набуває нових форм та трендів. Наприклад, для одних країн суттєвим ризиком є ресурсна чи фінансова залежність, а для інших ризик кібератак є визначальним. Тож для утримання світового лідерства країни мають систематично здійснювати управління ризиками з метою їх попередження та мінімізації.

#### Список використаних джерел:

1. The global risks report 2019. World economic forum. 2019. 14th Edition. P. 96. URL : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Global\\_Risks\\_Report\\_2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf).
2. Классификация стран. Экономическая классификация стран мира. URL : <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/classif.htm>.
3. Международный валютный фонд. Информационная справка. URL : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/glancer.pdf>.
4. Члены Организации Объединенных Наций. URL : <http://www.un.org/ru/member-states/index.html>.
5. Группа Всемирного банка. URL : <http://www.vsemirnyjbank.org/>.
6. Central Intelligence Agency. URL : <https://www.cia.gov/>.
7. DoD Digital Modernization Strategy 6/5/2019. Department of Defense USA. P. 72.
8. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS on the Mid-Term Review on the implementation of the Digital Single Market Strategy. A Connected Digital Single Market for All . Brussels, 10.5.2017 COM (2017) 228 final.
9. Cause for concerns? The top 10 risks to the global economy. The Economist Intelligence Unit. 2018. P. 3–4. URL : [https://espas.secure.europarl.europa.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/Top\\_10\\_risks\\_to\\_the\\_global\\_economy.pdf](https://espas.secure.europarl.europa.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/Top_10_risks_to_the_global_economy.pdf).
10. Index of Economic Freedom 2019. URL : <https://www.heritage.org/index/ranking>.

11. Два шляхи з третього світу у перший: як схожі країни, Сінгапур та Гонконг, досягли успіху зовсім різними шляхами. Новое время. URL : <https://nv.ua/publications/dva-puti-iz-tretego-mira-v-pervyj-kak-pohozhie-strany-singapur-i-gonkong-preuspeli-sovershenno-raznymi-putjami-189003.html>.

12. Скільки світ витрачає на дослідження та розробки. URL : <https://landlord.ua/news/skilky-svit-vytrachaie-na-doslidzhennia-ta-rozrobky-infografika/>.

### References:

1. Central Intelligence Agency. (2019). URL: <https://www.cia.gov/>.
2. COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS on the Mid-Term Review on the implementation of the Digital Single Market Strategy . A Connected Digital Single Market for All . Brussels, 10.5.2017 COM (2017) 228 final.
3. DoD Digital Modernization Strategy 6/5/2019. (2019). Department of Defense USA. P. 72.
4. EREPORT.RU (2018). Klassifikatsiya stran. Ekonomicheskaya klassifikatsiya stran mira [Classification of countries. Economic classification of the countries of the world]. URL: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/classif.htm>.
5. International Monetary Fund. (2020). URL: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/rus/glancer.pdf>.
6. New time (2016). Dva shlyakhy z tret'oho svitu u pershyy: yak skhozhi krayiny, Sinhapur ta Honkonh, dosyahly uspikhu zovsim riznymy shlyakhamy [Two paths from the third world to the first: how similar countries, Singapore and Hong Kong, have succeeded in completely different paths]. URL: <https://nv.ua/publications/dva-puti-iz-tretego-mira-v-pervyj-kak-pohozhie-strany-singapur-i-gonkong-preuspeli-sovershenno-raznymi-putjami-189003.html>.
7. Skil'ky svit vytrachaye na doslidzhennya ta rozrobky [How much the world spends on research and development]. URL: <https://landlord.ua/news/skilky-svit-vytrachaie-na-doslidzhennia-ta-rozrobky-infografika/>
8. The Economist Intelligence Unit. (2018). Cause for concerns? The top 10 risks to the global economy. P. 3-4. URL: [https://espas.secure.europarl.europa.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/Top\\_10\\_risks\\_to\\_the\\_global\\_economy.pdf](https://espas.secure.europarl.europa.eu/orbis/sites/default/files/generated/document/en/Top_10_risks_to_the_global_economy.pdf).
9. The global risks report. (2019). World economic forum. 2019. 14th Edition. P. 96. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Global\\_Risks\\_Report\\_2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf).
10. The Heritage Foundation (2020). Index of Economic Freedom 2019. URL: <https://www.heritage.org/index/ranking>.
11. United Nations (2020). Members of the United Nations. URL: <http://www.un.org/ru/member-states/index.html>.
12. World Bank Group (2020). URL: <http://www.vsemirnyjbank.org/>.

**Dergachova Viktoriia, Manaenko Iryna**  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

## RISKOLOGY: MANAGEMENT, PROJECTS, TRENDS AND PERSPECTIVES

*The scientific article is devoted to the consideration of the theoretical foundations of risk management on the one hand, and on the other – the analysis of countries-global leaders of the world economy, taking into account the risks of their operation. It is determined that project risk management has a special place in risk science. It is substantiated that geographical location is a determining factor in the risk management system. Trends and models of development of the world economy systematically lead some countries into leading positions, others – to outsiders. In this case, outsiders are those who are unable to cope with risks that can be not only economic. In doing so, risky situations undermine national security issues. Therefore, it is relevant to research countries and groups of countries that are global leaders in the global market, taking into account the risks that accompany them. The purpose of the research is to identify and substantiate the leading economies of the world economy in terms of risk, based on macroeconomic indicators of their activities and international rankings. To achieve this goal, the following methods have been used: systematization, grouping and generalization, formalization, induction and deduction, scientific abstraction, semantic analysis, etc. The information resources of leading organizations and agencies such as the IMF, the UN, the World Bank Group, the US Central Intelligence Agency, The Heritage Foundation, the World Economic Forum and The Economist Intelligence Unit were used. The research presents global risks to the world economy. The list of risks inherent in countries that hold leading positions on certain indicators is given. These indicators determine GDP per capita (leader countries – China, EU, USA), GDP per capita (leader countries – Luxembourg, Switzerland, Macau). It also identifies the leading countries in the rating of economic freedom (leader countries – Singapore, Hong Kong, New Zealand), the amount of R&D expenditure (leader countries – the United States, China, Japan) and more. It is determined that countries operate in the conditions of such risks (which are inherent to individual countries and not all leaders), such as resource or financial dependency, demographic burden, non-diversification of the economy, dependence on imported labor, etc. And the global risks include the following: price bubbles, illegal trade, uncontrolled inflation, changes in energy prices, critical unemployment, the collapse of financial institutions. The practical value of the study is to improve approaches to identify the world's leading economies, taking into account the global and specific risks of their functioning.*

**Key words:** GDP, economy, economic freedom, leadership, ratings, risks, R&D, projects, strategies, management.

**JEL classification:** A11, D81, F01.

УДК 339.5

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.5>**Полякова Ю.В.**доктор економічних наук, доцент,  
Львівський торговельно-економічний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8073-6186>

## ІННОВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Стаття присвячена оцінюванню інноваційної компоненти експортної діяльності України. Аналіз структури та динаміки вітчизняного експорту свідчить про наявність поряд із досягненнями низки недоліків. Застосування методу нечіткої логіки показує, що інноваційні витрати порівняно із іншими вхідними параметрами є нині найменш впливовим чинником для експорту. Одночасно з'ясовано, яку вагомість мають прямі іноземні інвестиції, інноваційні витрати, капітальні інвестиції та обсяги виконаних науково-технічних робіт для досягнення високих показників експортної діяльності. Отримані результати свідчать про необхідність обґрунтування заходів, пов'язаних із розвитком експортної діяльності на інноваційних засадах. Напрями стимулювання експорту охоплюють участь українських суб'єктів у міжнародних інноваційних проектах, створення системи інституційного забезпечення експорту, запровадження комплексу економічних стимулів модернізації виробництва.*

**Ключові слова:** експорт, експортна діяльність, інноваційні витрати, експортоорієнтована стратегія, нечітка логіка

**Постановка проблеми.** Інновації та інвестиції виступають передумовою розвитку економіки, яка здатна генерувати експорт товарів із високою доданою вартістю, затребуваних на світовому ринку та стійких до зовнішніх коливань. Розвиток експорту є важливим пріоритетом для України в умовах відкритості економіки та інтегрування до світових господарських процесів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проведений нами аналіз наукових джерел із питань розвитку експортної діяльності показав значне розмаїття позицій науковців та їхніх поглядів щодо того, яким чином відбувається розвиток експорту. Багато дослідників орієнтуються лише на аналіз якихось певних аспектів, зокрема на заохочення діяльності експортоорієнтованих підприємств або територій, дослідження ключових викликів міжнародної торгівлі, оцінку експортних можливостей та експортного потенціалу. Проте загальне фокусування змістилося на з'ясування пріоритетів та напрямів розвитку експортної діяльності на інноваційних засадах, що дає змогу отримувати стабільні і високі доходи від продажу товарів на світових ринках. Експортну діяльність досліджують С. Биткін, Г. Дугінець, О. Кордонська, В. Новіков, М. Серпухов та інші.

**Мета статті** полягає в оцінюванні вагомості прямих іноземних інвестицій, інноваційних витрат, капітальних інвестицій та обсягів виконаних науково-технічних робіт для розвитку експортної діяльності України.

**Виклад основного матеріалу.** Експорт країни є відображенням ступеня розвитку і структури її промислового виробництва та його загального технологічного рівня.

На взаємозв'язку між експортом та інноваціями наголошує В. Новіков, зазначаючи, що

результатом інноваційної політики є обсяги продажу і частка в експорті високих технологій, решта – допоміжні показники, які можуть вплинути на здатність економіки пропонувати світу продукцію високих технологій [1]. На переконання Н. Микольської, експорт – це синергія складної взаємодії багатьох галузей. На практиці він не функціонує відокремлено, оскільки залежить від різних сфер, кожна з яких має певні алгоритми та завдання: транспортна інфраструктура, регулювання, освіта, трудові ресурси, інновації, інвестиції, кредитування, інформування [2].

Досвід іноземних країн, зокрема Німеччини, щодо зміцнення експортного потенціалу нерозривно пов'язаний із структурними перетвореннями економіки залежно від етапів формування моделі зовнішньоекономічних зв'язків (від поліпшення макроекономічних показників, формування виробничої, галузевої, підприємницької структури до підвищення технологічного рівня виробництва, освіти і кваліфікації персоналу) [3, с. 62].

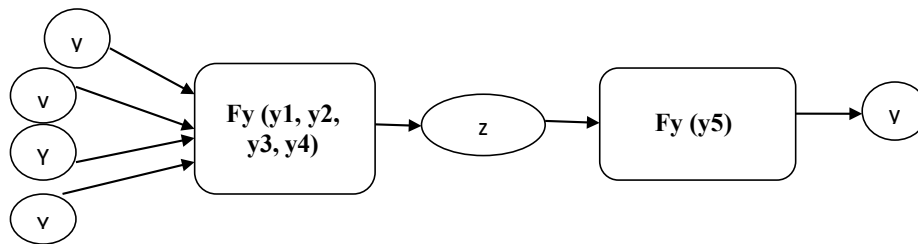
Сучасні підходи формування інституційних засад підвищення спроможності України експортувати інноваційні товари та послуги згідно з крос-секторальною стратегією «Інновації для експорту» передбачають [4, с. 7]:

– посилення інноваційної екосистеми, підтримку бізнес-середовища, яке сприятиме розвитку інновацій, підприємницької активності та експорту;

– розроблення фінансових послуг та інструментів підтримки бізнесу та інноваторів для розроблення і масштабування інноваційних товарів та послуг із високою доданою вартістю;

– розвиток навичок та компетенцій вітчизняних підприємців, менеджерів, науковців, інноваторів та компаній.





**Рисунок 1 – Дерево логічних висновків**

Для детальнішого розгляду особливостей досягнення ефективності експортної діяльності в Україні нами використано методи нечіткої логіки, враховуючи складність виявлення причинно-наслідкових зв'язків, невизначеність (за якістю і часом) результатів експортної діяльності. Вхідними змінними вибрані обсяги прямих іноземних інвестицій ( $y_1$ ), обсяги інноваційних витрат ( $y_2$ ), обсяги капітальних інвестицій ( $y_3$ ), обсяги виконаних науково-технічних робіт ( $y_4$ ), вихідними – обсяги експорту ( $y_5$ ) згідно зі статистичними даними регіонів України у 2018 р. Виявлені причинно-наслідкові зв'язки між вхідними і вихідними змінними відображає «дерево» логічних висновків (рис. 1).

Під час створення правил моделі як вагові коефіцієнти взято коефіцієнти кореляції відповідних вхідних показників до вихідного (експорту). Нині інноваційні витрати є найменш впливовим чинником для експорту порівняно із іншими вхідними параметрами.

Моделювання наведених параметрів дало змогу оптимізувати індикатори результативності експортної діяльності (табл. 2). За отрима-

ними результатами з'ясовано, що для досягнення середніх по Україні значень експорту недостатньо мати середній по Україні рівень прямих іноземних інвестицій, інноваційних витрат, капітальних інвестицій та обсягів виконаних науково-технічних робіт. Необхідно, щоб ці показники були вище середнього рівня. Оскільки для проведення дослідження показники були нормовані від нуля до десяти, то збільшення будь-якого показника від нуля до 6 дає менший вигравш у експорті, ніж збільшення від 6 до 10. Чим меншими є вхідні показники, тим складніше підняти експорт за рахунок зростання вхідних параметрів. Але якщо вони вже досягли вищого рівня, то тоді збільшувати експорт набагато легше.

Отримана модель показана у вигляді двох залежностей (рис. 2, рис. 3). Досягнення максимального рівня результативності інноваційної діяльності в регіонах можливе за таких передумов, як: обсяг прямих іноземних інвестицій не менше 17 372,5 млн дол. США; обсяг інноваційних витрат – 4 213 621,7 тис. грн; обсяг капітальних інвестицій – 182 093,2 млн грн.; обсяг виконаних науково-технічних робіт – 7 718 179,6 тис. грн.

**Таблиця 1 – Коефіцієнти кореляції вхідних показників**

Прямі іноземні інвестиції	Інноваційні витрати	Капітальні інвестиції	Обсяги виконаних науково-технічних робіт тис грн
0,84	0,46	0,87	0,79

**Таблиця 2 – Перспективні орієнтири (умови) забезпечення оптимального рівня результативності експортної діяльності**

Прямі іноземні інвестиції, $y_1$ млн дол. США	Обсяги інноваційних витрат, млн грн, $y_2$ тис. грн.	Капітальні інвестиції, $y_3$ млн грн .	Обсяги виконаних науково-технічних робіт, $y_4$ тис. грн.	Експорт, z (нормований показник)
5211,7	1264086,5	54627,9	2315453,8	3,65
8686,2	2106810,8	91046,6	3859089,8	3,58
12160,7	2949535,1	127465,2	5402725,7	4,52
13898,0	3370897,3	145674,5	6174543,6	5,49
15635,2	3792259,5	163883,8	6946361,6	6,65
16503,8	4002940,6	172988,5	7332270,6	7,2
17372,5	4213621,7	182093,2	7718179,6	7,63
12160,7	4213621,7	182093,2	7718179,6	5,72
17372,5	2949535,1	182093,2	7718179,6	6,23
17372,5	4213621,7	127465,2	7718179,6	5,68
17372,5	4213621,7	182093,2	5402725,7	6,4

Отримані аналітичні результати доводять важливість запровадження інвестиційно-інноваційних механізмів розвитку експортної діяльності. Така політика, на нашу думку, має здебільшого довгостроковий характер. Нині перелік товарів, що експортуються, відносно вузький, а суттєві зміни у технологічній структурі та географічній диверсифікації можливі у перспективі, що має певний часовий лаг.

Збереження сировинного характеру вітчизняного експорту і висока залежність економіки від глобальних ринків знижує можливості отримання додаткової доданої вартості та свідчить про необхідність стимулювання експортної активності перспективних галузей із глибоким ступенем переробки, що передбачає їхню модернізацію, яка залежить від проміжного споживання імпортного обладнання та трансферу технологій [5, с. 16].

О. Кордонська наголошує на побудові експортоорієнтованої стратегії за принципом smart [6, с. 28]: s (streamlined – цілеспрямований) – дає змогу досягти бажаного результату найбільш ефективним способом; m (meaningful – значущий) – позитивно впливає на економіку держави; a (adaptable – адаптивний) – здатний адаптуватися до змін середовища; r (relevant – актуальний) – успіх визначається сучасним станом та менталітетом нації; t (transparent – прозорий) – побудований на основі якісного і прозорого інституційного середовища.

Серед перешкод, що стримують розвиток експорту на основі інновацій, у крос-секторальній експортній стратегії «Інновації для експорту» називають: розбіжності між інноваціями, що створюються бізнесом, та наявним попитом на ринку; недостатній доступ до інформації про наявні ресурси і бізнес-можливості для інновацій та досліджень; відсутність стратегічного погляду та чітко визначених пріоритетів в інноваційній сфері; недосконалу національну інноваційну сис-

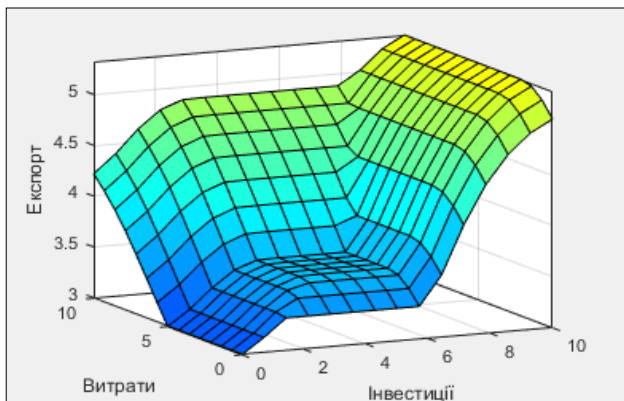
тему; незначну кількість організацій, спроможних швидко створювати інноваційні продукти, готові до експорту через фінансові інструменти та технічну інфраструктуру [4, с. 26].

Розвиток експортної діяльності на основі інновацій має відбуватися на основі діючої крос-секторальної стратегії «Інновації для експорту» та передбачати урахування існуючих бар'єрів внутрішнього та зовнішнього походження, обґрунтування секторів і галузей, пошук перспективних ринків, окреслення можливостей стимулювання експорту за допомогою низки заходів та інструментів.

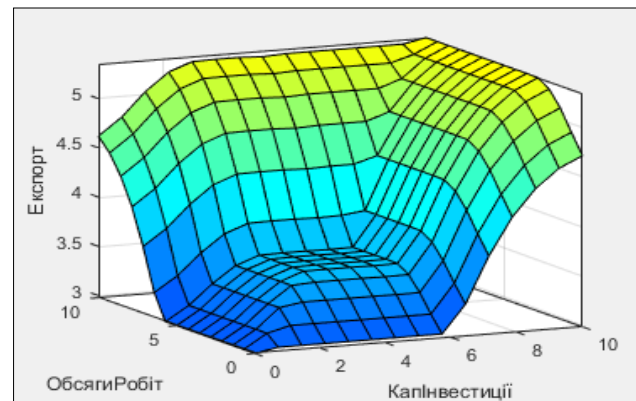
Пошук перспективних ринків має відбуватися на основі урахування ринкових факторів (обсяги ринку, динаміка зростання, еластичність попиту, стан конкурентного середовища); інформаційних бар'єрів (інформація про ринки збуту, параметри самого ринку за окремою товарною групою та географічною ознакою); інфраструктурних обмежень (логістичні, фінансові, ринкові, валютні обмеження); експортного потенціалу підприємства (потенційні можливості підприємства з виробництва та експорту продукції на зовнішні ринки або імпортозаміщення на внутрішньому ринку); зовнішньоторговельних бар'єрів (правила та норми, які обмежують можливості збільшення обсягу зовнішньоекономічної діяльності) [7, с. 8].

Серед пріоритетних напрямів стимулювання експорту слід виділити: 1) участь українських суб'єктів у європейських інноваційних проєктах, зокрема технологічних платформах; 2) створення системи інституційного забезпечення як платформи взаємодії для консультативного, інформаційного, маркетингового та технічного супроводу експорту; 3) запровадження економічних стимулів для модернізації виробництва, що має експортні перспективи.

Стосовно участі вітчизняних підприємств у Європейських технологічних платформах наго-



**Рисунок 2 – Залежність експорту від інноваційних витрат та прямих іноземних інвестицій**



**Рисунок 3 – Залежність експорту від обсягів науково-технічних робіт та капітальних інвестицій**

лосимо, що останні функціонують як форма ділового партнерства та інструмент комунікації у напрямках, що відображають науково-технічний прогрес і сприяють забезпеченню конкурентоспроможності стратегічних галузей. Дослідницькі пріоритети та потреби розвитку промисловості є їхніми ключовими інтеграційними детермінантами. Важливою характеристикою технологічних платформ є об'єднання зусиль академічної спільноти і дослідницьких інститутів, фінансових і державних структур, промисловості, великого бізнесу та галузевих об'єднань і включення до складу учасників представників міжнародних об'єднань або інших країн. Мобілізація зусиль зацікавлених сторін на інноваційному розвитку за певним галузевим напрямом, формування науково-виробничих коопераційних зв'язків дасть змогу вітчизняним суб'єктам увійти до нових ланцюгів створення доданої вартості та експортної діяльності.

Наголошуємо на важливості обізнаності підприємств в усіх аспектах, пов'язаних із здійсненням експортних операцій, що дає змогу досягати поставлених цілей. Тому саме функціонування своєрідного майданчику (платформи) взаємодії між експортерами та державними або громадськими установами набуває актуальності. Проте, для прикладу, про існування Офісу із просування експорту, установи, яка надає послуги та консультації експортерам, знає лише одна четверта частина опитаних Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій експортерів. Експортери також зазначають про недостатню

кількість джерел для отримання інформації про ситуацію в країнах-партнерах; неповну відповідність переліку послуг, які надають бізнес-асоціації, їхнім потребам; відсутність помітних змін у діяльності окремих інституцій сприяння експорту; надання переваги вітчизняним джерелам отримання інформації, аніж іноземним; обмеженість у використанні інформації стосовно експорту на сайтах офіційних інституцій [8, с. 143–152].

Стимули для модернізації наявної виробничої структури передбачають податкові та митні пільги для ввезення сучасного обладнання, що використовується для виробництва експортної продукції; зменшення вартості експортних кредитів, страхування та спрощення вимог до документарного оформлення експортних операцій. Активізації експортної діяльності також сприятиме укладання угод про вільну торгівлю з країнами, що є перспективними ринками, та реалізація заходів, пов'язаних із усуненням або зменшенням негативного впливу бар'єрів, які існують у торговельній сфері.

**Висновки.** Експортна діяльність тісно пов'язана із структурними перетвореннями економіки, інновації набувають вагомій ролі для реалізації експортного потенціалу. Проте нині інноваційні витрати є найменш впливовим чинником для вітчизняного експорту. Пріоритетами стимулювання експорту є інтеграція до європейських інноваційних проектів, створення дієвої системи супроводу експорту та застосування економічних стимулів модернізації виробничої структури.

### Список використаних джерел:

1. Новіков В. Чому інноваційна стратегія України не пов'язана з економічним зростанням. *Економічна правда*. 2019. 17 жовтня. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/10/17/652482> (дата звернення: 16.02.2020).
2. Микольська Н. Яким бути українському експорту. Завдання на наступні п'ять років. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/04/11/7064346> (дата звернення: 11.02.2020).
3. Третяк В.В., Рязанова Н.О. Визначення перспектив реалізації експортного потенціалу регіону (на прикладі Луганської області): монографія. Луганськ: вид-во «Нолідж», 2013. 184 с.
4. Крос-секторальна експортна стратегія «Інновації для експорту». URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 18.01.2020).
5. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки : науково-аналітична доповідь / за ред. Л. В. Дейнеко. Київ: ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України», 2018. 158с.
6. Кордонська О. Експортоорієнтовані стратегії у глобальній економіці: монографія. Львів: Бадікова Н. О., 2017. 300 с.
7. Активізація експортної діяльності підприємств України: недоторговані ринки та торговельні бар'єри / за ред. М. Ю. Серпухова. Харків: вид-во Лідер, 2019. 216 с.
8. Спрощення процедур торгівлі в Україні: оцінки та очікування бізнесу: аналітичний звіт за результатами четвертої хвилі щорічного опитування українських імпортерів та експортерів / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Дніпро: Середняк Т. К., 2019. 165 с.

### References:

1. Novikov V. (2019) Chomu innovatsiina stratehiia Ukrainy ne poviazana z ekonomichnym zrostanniam [Why Ukraine's innovation strategy is unrelated to economic growth]. *Ekonomichna pravda*, 17 of October. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/10/17/652482> (accessed 16 February 2020).
2. Mykolska N. Yakym buty ukrainskomu eksportu. Zavadannia na nastupni piat rokov [How to be Ukrainian export. Tasks for the next five years]. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/experts/2017/04/11/7064346> (accessed 11 February 2020).
3. Tretiak V.V., Riazanova N.O. (2013) *Vyznachennia perspektyv realizatsii eksportnoho potentsialu rehionu (na prykladi Luhanskoi oblasti)* [Determination of prospects for realization of export potential of the region (on the example of Luhansk region)]. Luhansk: Noulidzh. (in Ukrainian)

4. Ministry of Economic Development, trade and agriculture of Ukraine (2019) *Kros-sektoralna eksportna stratehiia "Innovatsii dlia eksportu"* [Cross-Sectoral Export Strategy for Innovation for Export]. Available at: <http://www.me.gov.ua> (accessed 18 January 2020).

5. Deineko L. V. (ed) (2018) *Rozvytok promyslovosti dlia zabezpechennia zrostannia ta onovlennia ukraïnskoi ekonomiky : naukovo-analitychna dopovid* [Industry Development for Growth and Renewal of the Ukrainian Economy: Scientific and Analytical Report]. Kyiv: Institute for Economics and Forecasting National Academy of Science of Ukraine. (in Ukrainian).

6. Kordonska O. (2017) *Eksportoorientovani stratehii u hlobalnii ekonomitsi* [Export-oriented strategies in the global economy]. Lviv: Badikova. (in Ukrainian).

7. Serpukhov M. (ed) (2019) *Aktyvizatsiia eksportnoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy: nedotorhovani rynky ta torhivelni bariery* [Activation of export activity of Ukrainian enterprises: underdeveloped markets and trade barriers]. Kharkiv: Lider. (in Ukrainian).

8. The Institute for Economic Research and Policy Consulting (2019) *Sproshchennia protsedur torhivli v Ukraini: otsinky ta ochikuvannia biznesu: analitychnyi zvit za rezultatamy chetvertoi khvyliiv shchorichnoho opytuvannia ukraïnskykh importeriv ta eksporteriv* [Trade Facilitation in Ukraine: Business Estimates and Expectations: Analytical Report on the Results of the Fourth Wave of Ukrainian Importers and Exporters Annual Survey]. Dnipro: Seredniak T. K. (in Ukrainian).

**Poliakova Juliia**

*Lviv University of Trade and Economics*

## INNOVATION COMPONENT OF EXPORT ACTIVITIES

*The article is devoted to assessing the role of foreign direct investment, innovation expenditures, capital investments, and the volume of scientific and technical work performed for the development of export activities. It is found that export is a synergy of interaction among many industries, the functioning of which determines the success of the implementation of export strategies. The experience of European countries shows that strengthening export potential is inextricably linked to structural changes in the economy. The need to develop export activity, sales of goods with high added value on the world market and successful integration in international trade determine the relevance of the topic for the domestic economy which is mostly concentrated in traditional sectors with low activity in the field of research and development and dependent on external conditions. The application of the fuzzy logic method shows that innovation costs compared with other input parameters are the least influential factor for domestic exports today. At the same time, it was found out what importance foreign direct investment, innovative spending, capital investment and the volume of scientific and technical work have to achieve high export performance. Modern approaches to forming the institutional framework for improving Ukraine's ability to export innovative goods and services in accordance with the cross-sector strategy include strengthening the innovation ecosystem, business environment support, financial services and tools development to support businesses and innovators as well as development of skills and competencies of domestic companies. The directions of stimulating domestic exports cover a set of measures and instruments of an institutional, organizational and economic nature. Among them, it is advisable to highlight the integration of innovative projects in Europe, the formation of an effective system of institutional support for exports, increasing the level of information awareness of exporters, the introduction of economic mechanisms for innovative development or technological production with export prospects.*

**Key words:** export, export activity, innovative costs, export-oriented strategy, fuzzy logic.

**JEL classification:** F10, F13, F14.

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336:351.72

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.6>**Юсова К.М.**

судовий експерт відділу економічних досліджень,  
Науково-дослідний експертно-криміналістичний центр МВС України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4769-6204>

**Акімова О.В.**

доктор економічних наук,  
Донбаська державна машинобудівна академія  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8098-1790>

## КОРУПЦІЙНІ ПРОЯВИ У СИСТЕМІ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

*У статті сформовано характерні ознаки корупції у сфері публічних закупівель, такі як використання службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей державних службовців, які полягають у порушенні врегульованої законодавством процедури придбання на конкурентній основі замовником товарів, робіт і послуг за публічні кошти; реалізація неправомірної вигоди, тобто особистих інтересів як виконавців, так і замовників у сфері публічних закупівель у різних формах без законних на те підстав; зниження ефективності використання публічних коштів та їх надмірна витрата через відсутність відкритої конкуренції між постачальниками товарів/виконавцями робіт і послуг. Розвинена класифікація корупційних проявів у сфері публічних закупівель, на відміну від наявних, дає змогу найбільш системно дослідити властивості корупції у публічних закупівлях, встановити напрями їх аналізу, а також розробити методи запобігання корупційним проявам відповідно до найбільш властивих системі публічних закупівель корупційних проявів.*

**Ключові слова:** корупція, публічні закупівлі, ознаки, прояви, класифікація, процедура.

**Постановка проблеми.** Одним із напрямів участі держави в господарському обігу є закупівля товарів, робіт і послуг для державних потреб. Висока значимість публічних закупівель обумовлена перш за все їх особливою цільовою спрямованістю, оскільки вони потрібні для задоволення потреб держави, забезпечення її життєдіяльності, виконання державою своїх функцій.

Нерезультативне управління державними коштами характеризується низьким рівнем прозорості, підзвітності та верховенства права. За наявності означених вад у національній економіці відбувається не тільки зниження ефективності бюджетної діяльності, але й соціальна нестабільність, зниження інвестицій, обмеження економічного зростання та стійкого розвитку країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні засади корупції у публічному секторі розглядають А. Бухтіарова [1], Т. Кустова [2], А. Новак [3; 4]. Зокрема, автори зазначають, що «залежно від методологічного підходу до проблеми аналізу корупції саме розуміння цього явища може трактуватися в широкому змісті як загальний результат негативних проявів у сфері публічної влади і вузькому змісті як одна з форм

одержання особистої вигоди у сфері професійної управлінської діяльності» [4, с. 7].

Вітчизняна періодична література містить низку наукових праць, присвячених темі корупції у публічних закупівлях. Означену тему досліджують О. Альциванович, Я. Цимбаленко [5], К. Хусанова [6], Ю. Івашук [7], М. Голованенко [8], О. Голота [9], Р. Тосько [10], І. Бенько, С. Сисюк [11].

Відаючи належне розробкам учених, маємо зазначити, що дослідження корупційних проявів у сфері публічних закупівель потребує деталізації поняття корупції з огляду на означений аспект, що формує окремий погляд на проблему й встановлює відособлений напрям дослідження.

**Мета статті** полягає у дослідженні корупційних проявів у системі публічних закупівель та розвитку їх класифікації.

**Виклад основного матеріалу.** Звернення до законодавчої бази стосовно публічних закупівель [12] дало змогу визначити такі основні їх ознаки:

- ця процедура підлягає державному регулюванню та потребує додержання законодавства;
- за своїм безпосереднім змістом публічні закупівлі передбачають придбання товарів, робіт і послуг за публічні кошти та на конкурентній основі;

– метою запровадження процедури публічних закупівель є досягнення ефективності використання публічних коштів та забезпечення їх економії через відкриту конкуренцію між постачальниками товарів/виконавцями робіт і послуг.

Відповідно, публічними закупівлями можна вважати врегульовану законодавством процедуру придбання на конкурентній основі замовником товарів, робіт і послуг за публічні кошти, що передбачає досягнення ефективності їх використання та забезпечення їх економії через відкриту конкуренцію між постачальниками товарів/виконавцями робіт і послуг.

Звертаючись до терміну корупції, відзначимо низку підходів до його розуміння.

Загально визнаним є розуміння корупції як зловживання публічною владою задля особистої вигоди, що ґрунтується на поведінковій теорії раціонального вибору. Теорія передбачає, що люди самі по собі діють на користь собі, а не суспільству. За цією теорією державні службовці у публічних закупівлях задовольняють свої власні інтереси, зокрема неправомірними способами.

Іншим поглядом на корупцію є її пояснення з точки зору теорії трансакційних витрат, які притаманні обмінному процесу. Це явища, що характеризуються двосторонньою угодою між виконавцями та замовниками (державними службовцями), а також супроводжуються витратами (хабарями), які пропорційні успішності корупційних операцій. Учасники цієї двосторонньої угоди отримують вигоду, тоді як інші члени суспільства несуть витрати.

Відповідно до наведеного погляду на корупцію її наявність у сфері публічних закупівель може бути ініційована виконавцями чи замовниками (державними службовцями), тоді як інша сторона повинна мати особистий інтерес до такої угоди, тобто корупція є результатом трансакції між суб'єктами, коли один учасник корупційної угоди формує пропозицію у грошовій формі або в натуральній формі, а інший учасник формує попит на цю пропозицію.

У Законі України «Про запобігання корупції» корупція визначається як «використання особою <...> наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття такої вигоди чи прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі <...> або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей» [13].

З наведених вище визначень можемо сказати, що корупції в державному секторі характерні такі ознаки:

– використання службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей державних службовців, які полягають у порушенні врегульованої законодавством процедури придбання на конкурентній основі замовником товарів, робіт і послуг за публічні кошти;

– реалізація неправомірної вигоди, тобто особистих інтересів як виконавців, так і замовників у сфері публічних закупівель у різних формах без законних на те підстав;

– зниження ефективності використання публічних коштів та їх надмірна витрата через відсутність відкритої конкуренції між постачальниками товарів/виконавцями робіт і послуг.

Дослідниками вказується на такі основні корупційні прояви під час здійснення публічних закупівель:

– створення такого складу учасників, який дає можливість уникати застосування процедур торгів поза певними обмеженнями, натомість використовувати більш спрощені процедури, включаючи пряме укладання договорів або закупівлю в одного виконавця;

– розроблення технічних умов або технічних завдань задля сприяння продажу певного продукту чи послуги або недопущення до участі в торгах потенційних учасників;

– висунення таких критеріїв оцінювання тендерних (цінових) пропозицій, що абсолютно не відповідають вимогам фактичної закупівлі і, безсумнівно, є дискримінаційними щодо певних постачальників;

– зловживання процедурами «закритих» тендерів (наприклад, торги з обмеженою участю, запит цінних пропозицій (котирувань) або закупівля в одного виконавця);

– розроблення заходів щодо укладення контрактів з очевидним наміром сприяння певному постачальнику;

– прийняття до розгляду від учасників торгів недостовірної інформації чи тендерної (цінової) пропозиції, підготовленої з порушенням установлених вимог;

– маніпулювання процесом прийняття рішень у межах роботи тендерного комітету [5].

Водночас подальшого розвитку потребує класифікація корупційних проявів, яка дасть змогу їх деталізувати за різними ознаками.

За ініціатором корупційних вчинків можна виокремити:

– корупційні прояви за ініціативою замовника публічних закупівель;

– корупційні прояви за ініціативою виконавця договорів/контрактів публічних закупівель.

Важливою є класифікація корупційних проявів за сферою діяльності замовника та, відповідно, публічних закупівель. Отже, за цим показником вони поділяються на:

- корупційні прояви у сфері публічних закупівель органів державної влади та місцевого самоврядування;
- корупційні прояви у сфері публічних закупівель позабюджетних фондів;
- корупційні прояви у сфері публічних закупівель бюджетних установ та юридичних осіб державного сектору.

За ставленням до процедур публічних закупівель можна виокремити такі корупційні прояви:

- ухилення від конкурентних процедур (уникнення відкритих торгів шляхом поділу вартості предмета закупівлі на частини, здійснення закупівель без застосування процедур, визначених Законом про публічні закупівлі [11]);

**Таблиця 1 – Деталізація корупційних проявів за етапами публічних закупівель**

Етап публічних закупівель	Типові корупційні прояви
Корупційні прояви на етапі визначення потреби та планування публічної закупівлі	Викривлення змісту та оцінки справжніх потреб задля задоволення власних амбіцій щодо збагачення.
Корупційні прояви на етапі реалізації процедури публічної закупівлі	
Корупційні прояви під час надання інформації про проведення торгів і підготовки тендерної документації	Встановлення нечітких або занадто жорстких кваліфікаційних вимог до учасників в документації конкурсних торгів; нечітке, розмивчасте визначення предмета закупівлі, що не завжди дає змогу скласти правильне уявлення щодо споживчих характеристик товару (послуг, робіт), що закуповуються; підготовка технічних вимог під конкретного учасника, тобто штучне звуження предмета закупівлі із зазначенням сукупності таких технічних або інших споживчих характеристик товару (послуг, робіт), яким відповідає лише один виробник.
Корупційні прояви під час визначення предмета закупівлі	Умисна підміна предмета, завищення його орієнтованої вартості, зокрема, за рахунок маніпулювання додатковими угодами; завищення обсягів предмета закупівлі; маніпулювання на етапі формування лотів, тобто груп товарів для проведення тендеру (навмисне завищення обсягу лота, великий перелік найменувань для лота, внесення в лот товару, наявного тільки в одного постачальника, разом із товарами, які потенційно можна закупити в різних постачальників).
Корупційні прояви під час проведення допорогових закупівель	Посилання на конкретні торговельні марки без зазначення еквіваленту.
Корупційні прояви під час проведення торгів	Необґрунтоване відхилення пропозицій деяких з учасників конкурсних торгів; неправомірне визначення переможця процедури закупівлі; надання неповних, умисно розпливчастих роз'яснень щодо предмета та умов здійснення закупівель у відповідь на запити зацікавлених осіб; розкриття конкретному учаснику торгів інформації щодо кількості та ідентичності пропозицій, що надійшли; допущення до оцінювання пропозицій конкурсних торгів тих учасників, які не відповідають вимогам документації конкурсних торгів; допущення до участі в торгах учасників, які є підставними (однодобовими) фірмами; фальшування документації про проведення конкурсних торгів.
Корупційні прояви під час оцінювання пропозицій	Затвердження непотрібних, занижених або завищених, низькоякісних або занадто розкішних покупок; затвердження закупівель, які насправді не потрібні в найближчому майбутньому; затвердження закупівель товарів, які можуть бути доставлені тільки тоді, коли вони більше будуть не потрібні; маніпуляції під час оцінювання відповідності критеріям, а також технічним вимогам; приймання пропозиції з продукції, яка не відповідає стандартам якості.
Корупційні прояви під час укладання контракту	Спроби передомовитися щодо умов контракту після того, як було визначено переможця, але перш ніж він був підписаний (винятки застосовуються тільки в тих випадках, коли вибрана процедура закупівлі дає змогу проводити діалог між замовником та учасником (наприклад, переговорна процедура)); змова між корумпованою компанією та корумпованою посадовою особою, яка призводить до зростання цін через зміни, внесені до контракту.
Корупційні прояви на етапі оплати та контролю виконання договору	Оплата непоставлених товарів і послуг; навмисне затримання виконання договорів підрядниками та постачальниками задля подовження терміну їх роботи й підвищення її вартості; нестягнення замовниками пені та штрафів з переможців торгів, які не виконують або неналежно виконують договір.

Джерело: сформовано за джерелами [5; 11]

Таблиця 2 – Класифікація корупційних проявів у сфері публічних закупівель

Класифікаційна ознака	Види корупційних проявів
За ініціатором корупційних вчинків	Корупційні прояви за ініціативою замовника публічних закупівель; корупційні прояви за ініціативою виконавця договорів/контрактів публічних закупівель.
За сферою діяльності замовника публічних закупівель	Корупційні прояви у сфері публічних закупівель органів державної влади та місцевого самоврядування; корупційні прояви у сфері публічних закупівель позабюджетних фондів; корупційні прояви у сфері публічних закупівель бюджетних установ та юридичних осіб державного сектору.
За ставленням до процедур публічних закупівель	Ухилення від конкурентних процедур; корупційні прояви у порушенні порядку конкурентних процедур.
За процедурами публічних закупівель	Корупційні прояви у відкритих торгах; корупційні прояви у торгах з обмеженою участю; корупційні прояви у конкурентному діалозі; корупційні прояви у переговорній процедурі закупівлі.
За етапами публічних закупівель	Корупційні прояви на етапі визначення потреби та планування публічної закупівлі; корупційні прояви на етапі реалізації процедури публічної закупівлі; корупційні прояви на етапі оплати та контролю виконання договору.
За масштабами	Корупційні прояви у відносно невеликих за вартістю публічних закупівлях; корупційні прояви у відносно великих за вартістю публічних закупівлях.
За видом втрат у результаті корупційних проявів	Корупційні прояви, що призводять до фінансових втрат замовників публічних закупівель; корупційні прояви, що призводять до якісних втрат замовників публічних закупівель; корупційні прояви, що призводять до втрати довіри до окремих замовників публічних закупівель; корупційні прояви, що призводять до втрати іміджу окремих замовників публічних закупівель.
За рівнем втрат	Корупційні прояви, що призводять до допустимих втрат замовників публічних закупівель; корупційні прояви, що призводять до критичних втрат замовників публічних закупівель; корупційні прояви, що призводять до катастрофічних втрат замовників публічних закупівель.
За тяжкістю правопорушень	Корупційні прояви, що призводять до особливо тяжких правопорушень; корупційні прояви, що призводять до тяжких правопорушень; корупційні прояви, що призводять до правопорушень середньої тяжкості; корупційні прояви, що призводять до правопорушень невеликої тяжкості.
За правовою сферою корупційного правопорушення	Корупційні прояви, що порушують кримінальне право; корупційні прояви, що порушують цивільне право; корупційні прояви, що порушують конституційне право; корупційні прояви, що порушують адміністративне право.
За обсягом фактів корупційних проявів	Поодинокі корупційні прояви; системні корупційні прояви.

Джерело: сформовано автором

– порушення порядку конкурентних процедур (неправомірний вибір переможця тендеру шляхом відхилення пропозицій інших учасників, укладення договорів за цінами та обсягами, що не відповідають даним тендерної документації, завищення вартості товарів, робіт та послуг, порушення порядку оприлюднення інформації про закупівлі, підробка тендерної документації та договорів тощо).

Стаття 13 Закону України «Про публічні закупівлі» визначає такі процедури:

- відкриті торги;
- торги з обмеженою участю;
- конкурентний діалог;
- переговорна процедура закупівлі (як виняток) [12].

Корупційні прояви можна класифікувати за етапами публічних закупівель таким чином:

- корупційні прояви на етапі визначення потреби та планування публічної закупівлі;

– корупційні прояви на етапі реалізації процедури публічної закупівлі;

– корупційні прояви на етапі оплати та контролю виконання договору.

Деталізацію корупційних проявів за кожним етапом наведено в табл. 1.

Окрім наведеної деталізації корупційних проявів за етапами публічних закупівель, практичну значимість має також їх чітка класифікація за іншими ознаками. Це обумовлено тим, що формалізація та розмежування ознак у зв'язку з конкретизацією їх проявів дає змогу встановити напрями їх аналізу, а також розробити методи запобігання їм.

Узагальнення класифікації корупційних проявів у сфері публічних закупівель за їх видами наведено в табл. 2.

**Висновки.** Таким чином, відштовхуючись від теорій раціонального вибору та трансакційних витрат, ми сформували характерні ознаки корупції



у сфері публічних закупівель. Отже, ними є використання службових повноважень чи пов'язаних з ними можливостей державних службовців, які полягають у порушенні врегульованої законодавством процедури придбання на конкурентній основі замовником товарів, робіт і послуг за публічні кошти; реалізація неправомірної вигоди, тобто особистих інтересів як виконавців, так і замовників у сфері публічних закупівель у різних формах без законних на те підстав; зниження ефективності використання публічних коштів та

їх надмірна витрата через відсутність відкритої конкуренції між постачальниками товарів/виконавцями робіт і послуг.

Розвинена класифікація корупційних наслідків у сфері публічних закупівель, на відміну від наявних, найбільш системно дає змогу дослідити властивості корупції у публічних закупівлях, встановити напрями їх аналізу, а також розробити методи запобігання корупційним проявам відповідно до найбільш властивих системі публічних закупівель корупційних проявів.

### Список використаних джерел:

1. Бухтіарова А., Войтович А., Мордовець Є. Науково-методичні підходи до трактування поняття «корупція» у системі публічних фінансів. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 5. С. 10–14.
2. Кустова Т. Сутність та ознаки корупційних злочинів в публічній службі в Україні. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2016. Вип. 4. С. 98–105.
3. Новак А. Теоретичні основи дослідження протидії корупційним проявам у системі публічного управління. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2016. Вип. 1. С. 29–36.
4. Новак А. Феномен корупції в системі публічного управління: сучасний зміст та методологічні засади дослідження. *Публічне адміністрування: теорія та практика*. 2018. Вип. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp\\_2018\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2018_1_5) (дата звернення: 15.04.2020).
5. Альциванович О., Цимбаленко Я. Теоретико-категоріальний аналіз поняття публічних закупівель та корупційних ризиків при їх здійсненні в Україні. *Аспекти публічного управління*. 2018. Т. 6. № 9. С. 92–103.
6. Хусанова К. Корупція в сфері державних закупівель: форми прояву та засоби протидії в контексті нового антикорупційного законодавства. *Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика)*. 2010. Вип. 22. С. 323–333.
7. Івашук Ю. Чинники виникнення та шляхи мінімізації корупції в секторі державних закупівель (на прикладі України). *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2014. Вип. 1 (1). С. 285–291.
8. Голованенко М. Корупційні ризики та надійність системи державної закупівельної логістики в Україні. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2016. Вип. 1. С. 77–84.
9. Голота О. Державні закупівлі як один з найбільш корупційно вразливих напрямів діяльності міністерства оборони. *Social development & Security*. 2018. Vol. 4. Iss. 2. С. 14–27.
10. Тосько Р. Кластерний аналіз корупційних ризиків публічних закупівель на макро-, мезо-, мікрорівнях для стабілізації економічної безпеки України. *Державно-управлінські студії*. 2017. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/deruprs\\_2017\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/deruprs_2017_1_13) (дата звернення: 28.04.2020).
11. Бенько І., Сисюк С. Корупція у сфері публічних закупівель: форми прояву та засоби протидії. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 38 (2). С. 84–87.
12. Про публічні закупівлі : Закон України від 25 грудня 2015 року № 922-VIII (з подальшими змінами). *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2016. № 9. Ст. 89.
13. Про запобігання корупції : Закон України від 14 жовтня 2014 року № 1700-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18> (дата звернення: 25.04.2020).

### References:

1. Buxtiarova A., Vojtovych A., Mordovecz Ye. Naukovo-metodychni pidhody do traktuvannya ponyattya korupciya u systemi publichnyx finansiv. *Ekonomika. Finansy. Pravo*. 2018. № 5. S. 10–14.
2. Kustova T. Sutnist ta oznaky korupcijnyx zlochyniv v publichnijsluzhbi v Ukrayini. *Derzhavne upravlinnya ta misceve samovryaduvannya*. 2016. Vyp. 4. S. 98–105.
3. Novak A. Teoretychni osnovy doslidzhennya protydiy korupcijnym proyavam u systemi publichного upravlinnya. *Derzhavne upravlinnya ta misceve samovryaduvannya*. 2016. Vyp. 1. S. 29–36.
4. Novak A. Fenomen korupciyi v systemi publichного upravlinnya: suchasnyj zmist ta metodologichni zasady doslidzhennya. *Publichne administruvannya: teoriya ta praktyka*. 2018. Vyp. 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp\\_2018\\_1\\_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Patp_2018_1_5) (data zvernennya: 15.04.2020).
5. Alcyvanovych O., Cymbalenko Ya. Teoretyko-kategorialnyj analiz ponyattya publichnyx zakupivel ta korupcijnyx ryzykiv pry yix zdijsnenni v Ukrayini. *Aspekty publichного upravlinnya*. 2018. T. 6. № 9. S. 92–103.
6. Xusanova K. Korupciya v sferi derzhavnyx zakupivel: formy proyavu ta zasoby protydiy v konteksti novogo antykorupcijnogo zakonodavstva. *Borotba z organizovanoyu zlochynnistyu i korupciyeyu (teoriya i praktyka)*. 2010. Vyp. 22. S. 323–333.
7. Ivashuk Yu. Chynnyky vynyknennya ta shlyaxy minimizaciyi korupciyi v sektori derzhavnyx zakupivel (naprykladni Ukrayiny). *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoyi vlasnosti*. 2014. Vyp. 1 (1). S. 285–291.
8. Golovanenko M. Korupcijni ryzyky ta nadijnist systemy derzhavnoyi zakupivelnoyi logistyky v Ukrayini. *Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky*. 2016. Vyp. 1. S. 77–84.
9. Golota O. Derzhavni zakupivli yak odyn z najbilsh korupcijnovrazlyvyx napryamiv diyalnosti ministerstva obrony. *Social development & Security*. 2018. Vol. 4. Iss. 2. S. 14–27.

10. Tosko R. Klasternyj analiz korupcijnyx ryzykiv publicznyx zakupivel namakro-, mezo-, mikrorivnyax dlya stabilizaciyi ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy. *Derzhavno-upravlinski studiyi*. 2017. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/der-ups\\_2017\\_1\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/der-ups_2017_1_13) (data zvernennya: 28.04.2020).
11. Benko I., Sysyuk S. Korupciya u sferi publicznyx zakupivel: formy proyavu ta zasoby protydyi. *Prychornomorski ekonomichni studiyi*. 2019. Vyp. 38 (2). S. 84–87.
12. Pro publichni zakupivli : Zakon Ukrainy vid 25.12.2015 roku № 922-VIII z podalshymy zminamy. *Vidomosti Verhovnoyi Rady (VVR)*. 2016. № 9. St. 89.
13. Pro zapobigannya korupciyi : Zakon Ukrainy vid 14.10.2014 roku № 1700-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1700-18> (data zvernennya: 25.04.2020).

**Yusova Kateryna**  
*Donetsk Scientific Research Forensic Center of the  
Ministry of Internal Affairs of Ukraine*  
**Akimova Olena**  
*Donbass State Academy of Engineering*

## **CORRUPTION MANIFESTATIONS IN THE PUBLIC PROCUREMENT SYSTEM AND THEIR CLASSIFICATION**

*The article shows the characteristic signs of corruption in the field of public procurement: the use of official powers or related opportunities of public servants, which are in violation of the procedure of purchasing competitively procured goods, works and services by a public entity; realization of unlawful benefits, that is, personal interests of both contractors and customers in the field of public procurement in various forms without legitimate reasons; reducing the use of public funds and their excessive costs due to the lack of open competition between suppliers of goods/contractors of works and services.*

*The presence of corruption in the public purchases scope is examined as a result of transaction between subjects, when one participant of corruption scheme forms supply in money or in a natural form, and other participant forms demand on this supply.*

*Detailed elaboration of corruption displays is presented on two directions – In steps of public purchases and on qualifying signs. Three basic steps of public purchases that can be accompanied by corruption displays are distinguished: on the step of determination necessity and planning of public purchase, on the step realization of procedure of public purchase, on the step payment and control of performing contract. Corruption manifestations are classified using a system of formulated attributes, which include: the initiator of corruption proceeds, the scope activities of ordered the public purchases, procedures public purchases, the metric scaling public purchases, the type and the level of losses from corruption, the severity of offenses, legal scope of contravention of corruption law, the scope of corruption facts.*

*The developed classification of corruption manifestations in the field of public procurement, unlike the existing ones, allows to systematically investigating the properties of corruption in public procurement, to establish directions of their analysis, carry out risk assessment, as well as to develop methods of preventing corruption manifestations in accordance with the most peculiar system of public procurement.*

**Key words:** corruption, public procurement, signs, manifestations, classification, procedure.

**JEL classification:** H40, H57, K20, K42.

УДК 331.102.31

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.7>**Братусь Г.А.**

кандидат економічних наук, доцент,

ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7151-3901>

## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті обґрунтовано значення та перспективи розвитку інституту інтелектуальної власності в Україні. Аргументовано доцільність формування організаційного механізму аналізу ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності як каталізатора побудови дієвої системи управління інтелектуальною власністю. Визначено, що цільова функція механізму управління об'єктами інтелектуальної власності орієнтована на експоненціальне зростання інновацій у питомій вазі нематеріальних активів держави. Запропоновано методологічний підхід до формування організаційного механізму економічного стимулювання ефективності розвитку інтелектуальної власності. Сформовано комплексну систему оцінки ефективності системи економічного стимулювання інтелектуальної діяльності на основі діаграми Ісікави. Розроблено науково-методичний підхід до функціонального оцінювання ефективності управління об'єктами інтелектуальної власності на державному рівні.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність, метод триангуляції, організаційний механізм, комплексна система оцінки, коефіцієнт забезпеченості інтелектуальної діяльності, нотація Йордана-де-Марко.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови розвитку світової економіки свідчать, що економіка входить у стадію рецесії, що підтверджується значним падінням основних фондових індексів (S&P, Dow Jones), які виступають індикаторами розвитку світових економік. За таких умов підвищення фінансово-економічного розвитку України неможливе без урахування інноваційних процесів. Ключовим об'єктом управління у визначених умовах стає інтелектуальна власність як базова складова частина інтелектуального та інноваційного потенціалів розвитку держави, оскільки від ефективного управління інтелектуальною власністю залежить конкурентоспроможність країни на світових ринках високотехнологічної продукції. У зв'язку зі зміною економічної ситуації в Україні та світі інтерес до проблем управління об'єктами інтелектуальної власності зумовлений зростанням її значущості в процесах відтворення інтелектуального капіталу та його кінцевого продукту, що приймає в умовах цифровізації економіки форму нематеріальних активів.

Незважаючи на те, що за останні роки сучасною світовою наукою приділяється велика увага питанням ефективної реалізації інтелектуальної власності, постійно вдосконалюючи механізми її управління і законодавчого регулювання, перед Україною постає складне завдання щодо гармонізації законодавства та створення дієвого механізму економічного стимулювання розвитку системи управління інтелектуальною власністю на національному рівні. Таким чином, обґрунтування напрямів і заходів щодо формування та розвитку механізму управління інтелектуальною власністю на рівні держави сприятиме забезпеченню конкурентних переваг України на ринку інновацій.

Актуальність вищезазначених питань зумовили вибір теми, мету і завдання цього дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Через свою відносну новизну дослідження системи управління об'єктами інтелектуальної діяльності в українській науці поки не отримало комплексного аналізу. Значний внесок у становлення практики управління інноваціями, формування організаційного механізму управління інтелектуальною власністю внесли вітчизняні вчені, такі як: А.Е. Армейський, В.А. Бабенко, Г.В. Бромберг, О.І. Васильєв, Ю.З. Драчук, В.В. Іванова, Т. Козьякова, Н.М. Корсікова, О.М. Левковець, Б.Б. Леонтєв, Н.С. Орлова, А.П. Сергєєв, Р.О. Стефанчук, Л.П. Фат'кіна, П.М. Цибульов та інші. Узагальнюючи наукові здобутки дослідників, можна зробити висновок, що, незважаючи на наявний широкий діапазон аналізу процесів управління об'єктами інтелектуальної власності, потребує подальшої доробки та апробації механізм системи управління об'єктами інтелектуальної власності, впровадження якого сприятиме ефективному розвитку національної інтелектуальної діяльності.

Вивчення опублікованих робіт свідчить про те, що темпи зростання інтелектуального та інноваційного розвитку України залежать від наявності дієвого механізму оцінки системи економічного стимулювання інтелектуальної діяльності. Зважаючи на це, актуальним є дослідження питання формування організаційного механізму оцінки економічного стимулювання інтелектуальної діяльності на державному рівні. Недостатня розробленість зазначеного питання стала основою для обґрунтування підходу щодо формування дієвого механізму оцінки на державному рівні.

**Мета дослідження.** Метою наукового дослідження є обґрунтування методологічних аспектів розроблення організаційного механізму управління об'єктами інтелектуальної власності для аналізу ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Інститут інтелектуальної власності являє собою ядро сучасної глобальної економіки – поява нових результатів інтелектуальної, творчої діяльності, їх правова охорона на зовнішніх ринках передують матеріальному руху товарів і послуг. Самі об'єкти права також є товаром. Ринок інтелектуальної власності росте темпами, що перевищують темпи зростання «матеріальних» ринків, – понад 10% на рік (Китай – 23%, США – 5%, Франція – 2%, Росія – 5%). Від того, які результати інтелектуальної діяльності залучені в цивільний оборот, яка їхня вартість і швидкість обороту, безпосередньо залежить динаміка зростання ВВП і глобальних індексів конкурентоспроможності національної економіки [7, с. 162].

У найближчій перспективі інфраструктура обороту прав на об'єкти цифрової та інтелектуальної власності стане ключовим драйвером оцінки соціально-економічного зростання країни і, як наслідок, впливу країни у світі. Цьому буде сприяти розвиток цифрових мереж, трафік яких значною мірою стимулює рух об'єктів інтелектуальної власності. Вважаємо, що саме зараз в Україні можна швидко, без серйозного суспільного опору і зміни усталених практик, вводити нові, атомарні моделі і механізми управління об'єктами інтелектуальної власності. Тому для підвищення конкурентоспроможності держави, в тому числі формування нових можливостей науково-технічного та творчого розвитку, потрібне створення якісного механізму економічного стимулювання розвитку інтелектуальної діяльності.

Підтвердженням вище сказаного виступає інформація, наведена в щорічному звіті Всесвітнього банку розвитку та реконструкції «Оцінка сукупного рівня благополуччя» [3], в якому визначено, що 46% капіталу розвинених економік становить нематеріальний, зріст ринку інтелектуальної власності випереджає зростання ВВП, за останні 10 років світові доходи від експорту інтелектуальної власності збільшилися в 3,1 рази за зростання ВВП в 2,1 рази.

У сучасній економіці розвиток інноваційно-активних підприємств більшою мірою пов'язаний з ефективним використанням нематеріальних активів та інтелектуального капіталу. Система управління при цьому повинна мати комплексний характер і брати до уваги різні інтелектуальні ресурси, враховуючи їхній синергетичний ефект, і інтегрувати в свою структуру різні інструментарії оцінки алгоритму процесу управління [8, с. 253].

Каталізатором побудови такої дієвої системи управління інтелектуальної власності виступає організаційний механізм аналізу ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності. Проте зараз в Україні спостерігається низький попит на об'єкти інтелектуальної власності на внутрішньому ринку; низька ефективність захисту прав інтелектуальної власності на законодавчому рівні; слабкість фінансових механізмів стимулювання розвитку галузі інтелектуальної власності; відсутність сформованої інфраструктури елементів системи охорони інтелектуальної власності.

Метою формування механізму аналізу ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності є забезпечення сприятливих організаційних та економічних умов для здійснення господарської діяльності.

Для реалізації поставленої мети розкриємо сутність організаційного механізму, спираючись на узагальнення теоретичної бази.

Ми вважаємо, що підхід Н.М. Корсікової [8, с. 10] доволі повно розкриває зміст організаційного механізму через такі основні характеристики: по-перше, організаційний механізм є частиною системи господарювання в конкретний період розвитку національного господарства будь-якої країни; по-друге, організаційний механізм являє сукупність двох різнорідних, але взаємопов'язаних складників – організаційного та економічного.

Слід також виділити думку С.Л. Іванова [11], який під організаційним механізмом розуміє «сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів впливу на економічні відносини і процеси, що відбуваються на підприємстві».

Таким чином, «організаційний механізм економічного стимулювання розвитку інтелектуальної діяльності» можна ідентифікувати як взаємозалежну сукупність економічних відносин, принципів, методів, форм та процесів формування інтелектуальної діяльності на державному рівні. Обґрунтування дієвого організаційного механізму економічного стимулювання розвитку інтелектуальної діяльності сприятиме результативнішому управлінню інтелектуалізацією діяльності підприємств на державному рівні.

На основі отриманої інформаційно-аналітичної інформації в межах системи управління інтелектуальною власністю визначено, що формування єдиної платформи для стратегічного управління інтелектуальною власністю в Україні сьогодні неможливе без системного підходу до розвитку й оптимізації механізму економічного стимулювання функціонування об'єктів інтелектуальної власності. Економічна література виділяє такі наукові підходи до формування організаційного механізму економічного стимулювання ефективності розвитку інтелектуальної власності,

як системний, ресурсний, цільовий, кількісний, динамічний, інтегрований, нормативний, ситуаційний, результативний [1; 5; 7; 8; 10; 11].

З метою виявлення найбільш ефективного інструментарію на основі проведеного аналізу наявних підходів до формування механізму економічного стимулювання ефективності розвитку інтелектуальної власності запропоновано формувати його на основі програмно-цільового під-

ходу, відповідно до якого він повинен бути представлений у вигляді системи трансформації його інтелектуальних ресурсів. Процес управління повинен мати вектор спрямованості в бік досягнення певних цілей, які позначаються цільовою функцією F. Побудова цільової функції F необхідна для визначення ступеня залежності об'єкта управління від різних впливів, а також визначення критерію ефективності управління. Під критерієм

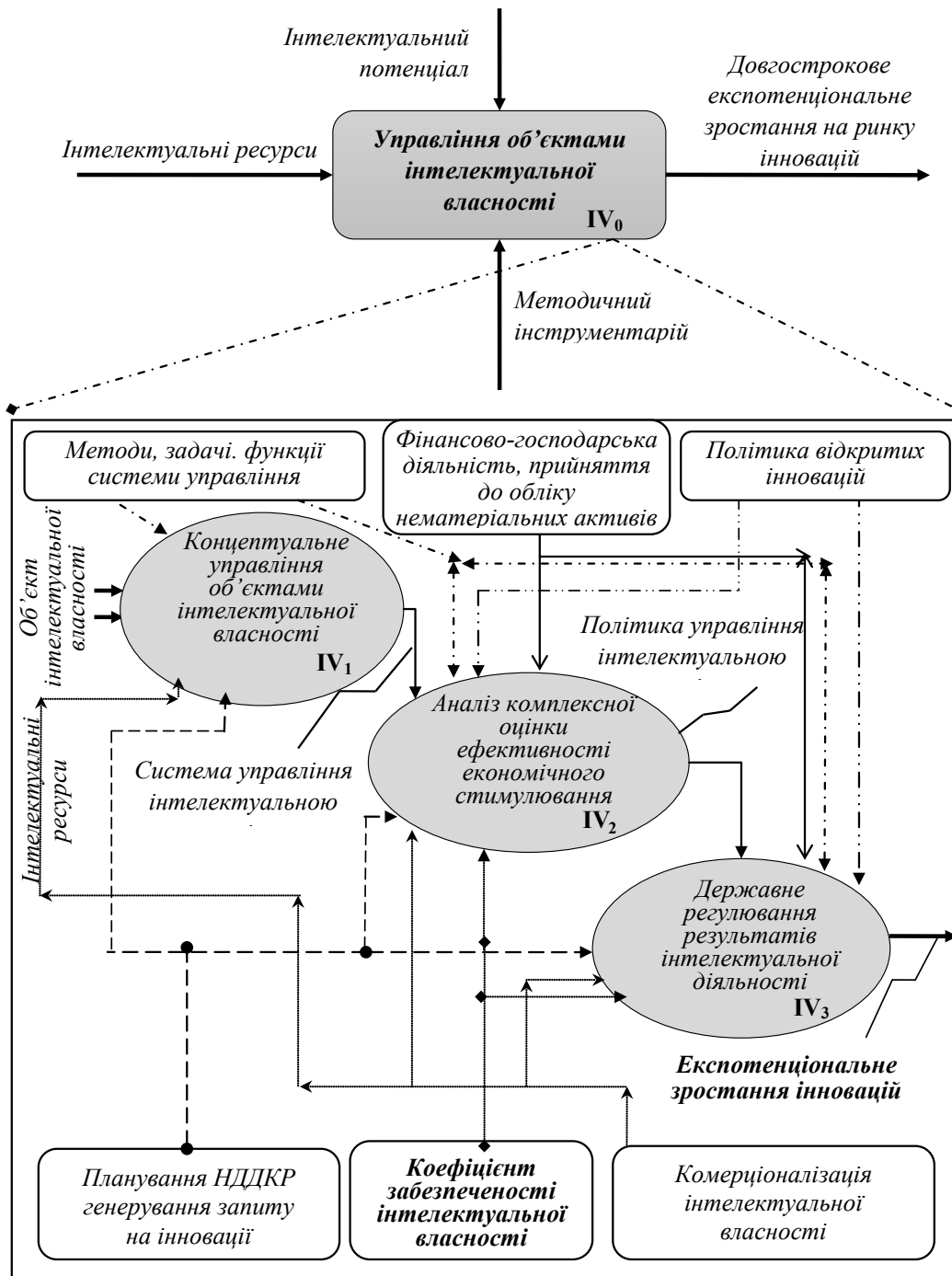
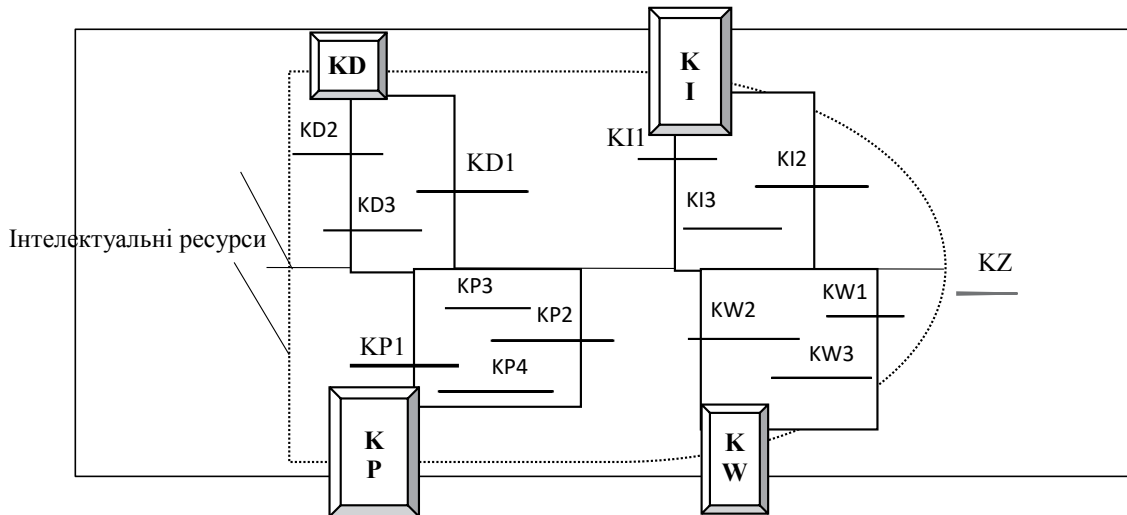


Рисунок 1 – Організаційний механізм економічного стимулювання розвитку інтелектуальної діяльності в нотації Йордана-де-Марко

Джерело: авторська розробка



**Рисунок 2 – Діаграма Ісікаві для оцінки ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності**

**Умовні позначення до рис.:**

$K^I$  – інтегральний коефіцієнт забезпеченості інтелектуальної власності;  $K^I$  – коефіцієнт інтелектуальної активності;  $K^I_1$  – рівень інтелектуальної активності промислових підприємств;  $K^I_2$  – фінансування НДДКР приватними підприємствами;  $K^I_3$  – коефіцієнт результативності інтелектуальних витрат;  $K^P$  – коефіцієнт патентної активності;  $K^P_1$  – коефіцієнт винахідницької активності;  $K^P_2$  – коефіцієнт самозабезпеченості;  $K^P_3$  – коефіцієнт технологічної залежності;  $K^P_4$  – коефіцієнт патентної продуктивності;  $K^W$  – коефіцієнт державної підтримки інтелектуальної діяльності;  $K^W_1$  – коефіцієнт результативності інтелектуальних витрат;  $K^W_2$  – доходності від реалізації держави на фінансування інтелектуальної діяльності;  $K^W_3$  – питома вага витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП;  $K^D$  – коефіцієнт функціонування національних дослідників;  $K^D_1$  – частка дослідників, техніків та допоміжного персоналу в загальній кількості виконавців наукових досліджень і розробок;  $K^D_2$  – коефіцієнт залежності від іноземних винаходів;  $K^D_3$  – кількість працівників, задіяних у виконанні наукових досліджень і розробок.

Джерело: авторська розробка

ефективності в цьому разі можливо використовувати трансформацію інтелектуальних ресурсів, тобто їхню сумарну ефективність [6, с. 25]. Цільова функція  $\Omega$  має низку обмежень, що припадають на сферу інтелектуальних ресурсів регіонів України, у тому числі промислових підприємств та бізнес-інкубаторів, встановленої норми рентабельності, а також обмеження, які викликаються специфікою роботи кожного регіону та підприємства. Завдання управління в цьому разі полягає у знаходженні суб'єктом управління таких рішень, у процесі реалізації яких суб'єкти управління отримували б максимальний результат. Отже, управління у сфері інтелектуального капіталу повинно мати вектор спрямованості в бік оптимізації значень цільової функції  $\Omega$ . Оптимізація цільової функції  $\Omega$  може бути наведена в такому вигляді:

$$\Omega_{es} = \Omega(i_1, i_2, i_3, i_4, \dots, i_n) \rightarrow \max, \quad (1)$$

де  $\Omega_{es}$  – ефективність економічного стимулювання інтелектуальної діяльності;  $i_1, i_2, i_3, i_4, \dots, i_n$  – інтелектуальні ресурси держави.

Ключові обмеження застосування оптимізаційної цільової функції  $\Omega$ :

$i_1 = I_i$ , якщо  $i=1$  (обмеження грошових ресурсів у розмірі  $I_i$ );

$P_i = W_p$  обмеження показника рентабельності,

де  $I_i$  – поточний розмір регіону;  $P_i$  – прибутковість, рентабельність діяльності підприємств у регіоні, яка вимірюється у %;  $W_i$  – прийнята мінімальна норма прибутковості, рентабельності в поточному періоді.

Таким чином, організаційний механізм системи економічного стимулювання зростання інтелектуальної діяльності повинен являти собою технічну систему, яка необхідна для досягнення поставлених державою цілей за допомогою симбіотичного з'єднання запропонованої у попередніх наших дослідженнях атомарної моделі з інтелектуальним портфелем технологій регіонів.

Організаційний механізм економічного стимулювання ефективності розвитку інтелектуальної власності побудовано на основі методології функціонального моделювання в нотації Йордана-де-Марко (рис. 1) на основі принципів комплексності, гнучкості, реалістичності та стратегічної відповідності. Каталізатором запропонованого механізму є побудова функціонального процесу, де вхідні потоки ресурсів генеруються у результуючу функцію, а між процесами встановлюються зв'язки, що дає можливість для систематизації та інтеграції результатів інтелектуальної діяльності з метою підвищення економіко-соціальної ефективності організацій регіонів.

Практична реалізація запропонованого організаційного механізму економічного стимулювання розвитку інтелектуальної діяльності полягає у сприянні розвитку виробництва конкурентоспроможної інноваційної продукції, оскільки цільова функція механізму управління орієнтована на експоненціальне зростання інновацій у питомій вазі нематеріальних активів держави.

Зазначимо, що ефективне управління інтелектуальною власністю здатне забезпечити накопичення інтелектуального капіталу в частині об'єктів інтелектуальної власності як ключового ресурсу для реалізації стратегічних пріоритетів розвитку держави, а також підвищення економічної ефективності діяльності за рахунок капіталізації інтелектуальної власності. Дослідження особливостей системи управління об'єктами інтелектуальної власності дає змогу зробити висновок, що головним індикатором впровадження та реалізації механізму економічного стимулювання розвитку інтелектуальної діяльності виступає своєчасно проведений аналіз комплексної оцінки ефективності економічного стимулювання.

Для формування цілісної системи оцінки ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності застосовано інструмент аналізу причинно-наслідкових зв'язків – діаграму Ісікави (рис. 2).

Перевагою застосування інструменту «Діаграма Ісікави» для оцінки ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності є створення груп взаємопов'язаних зв'язків між показниками інтелектуальної діяльності із групами показників їх економічного стимулювання, що в комплексі характеризує загальний рівень економічного стимулювання інтелектуальної діяльності на державному рівні.

**Висновки.** Узагальнюючи результати проведеного наукового дослідження, зазначимо, що розроблений організаційний механізм оцінки ефективності економічного стимулювання інтелектуальної діяльності, що базується на методології Йордана-де-Марко, орієнтований на експоненціальне зростання інновацій у питомій вазі нематеріальних активів держави. Це створює можливість комплексно оцінити рівень забезпеченості ресурсами галузі інтелектуальної діяльності за факторами-агрегатами (рівень інтелектуальної та патентної активності, рівень державної підтримки інтелектуальної діяльності і забезпеченість галузі національними дослідниками), а також визначити фактичний рівень із метою формування управлінських рішень в інтелектуальній галузі відповідно до вектору подальшого розвитку національної системи інтелектуальної власності і забезпечення інтенсивного розвитку підприємств у державі.

#### Список використаних джерел:

1. Бабенко В. А., Хлівецька М. О. Національна інноваційна система та захист прав інтелектуальної власності України в контексті міжнародних рейтингів. *Економічний простір*. 2018. № 136. С. 86–98.
2. Внучков, Ю.А., Хмелевой В.В. Инновации как важнейший фактор повышения конкурентоспособности национальной продукции машиностроительных предприятий. *Научные труды (Вестник МАТИ)*. 2010. № 17 (89). С. 250–255.
3. Офіційний сайт Всесвітнього банку реконструкції та розвитку. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/who-we-are/ibrd>. (дата звернення: 01.04.2020).
4. Доценко О.С. Практикум з загальної теорії статистики: навч. посібник. Севастополь : СевНТУ, 2010. 204 с.
5. Драчук Ю.З., Савюк Л.О. Механізми сприяння інноваційній діяльності та підприємництва у науково-виробничій сфері. *Сучасні підходи до управління підприємством*. 2018. № 3. С. 271–283.
6. Зинченко А.С., Михайлова Л.В., Сазонов А.А. Основные элементы механизма управления интеллектуальным капиталом. *Вестник университета*. 2018. №10. С.23–27.
7. Коротковская Е.С. Эффективное использование интеллектуальной собственности в современных российских социальноэкономических условиях. *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Социология. Политология*. 2018. Т. 18. Вып. 2. С. 162–168.
8. Корсікова Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах. *Економіка харчової промисловості*. 2009. № 3. С. 8–11.
9. Левковець О.М., Гриценко О.А., Камінська Т.М. Мотивація учасників процесу міжнародного передання прав власності. *Форми передання об'єктів інтелектуальної власності. Економічна розвідка і шпигунство*. X. : Право, 2015. 120 с.
10. Устинов В.С., Сергеева К.Н. Институциональные механизмы повышения эффективности инновационной деятельности высокотехнологичных организаций. *Вестник университета*. 2010. № 14. С. 378–383.
11. Холодкова К.С. Анализ подходов к определению сущности организационно-экономического механизма управления. *Современные научные исследования и инновации*. 2016. № 5. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/05/66404> (дата звернення: 05.04.2020).

#### References:

1. Babenko V.A., Khlivec'ka M.O. (2018). Nacional'na innovacijna sistema ta zakhyst prav intelektual'noji vlasnosti Ukrainy v konteksti mizhnarodnykh rejtyngiv [National innovation system and protection of intellectual property rights of Ukraine in the context of international ratings]. *Ekonomichnyj prostir*, 136, pp. 86–98.
2. Vnuchkov, Ju.A., Hmelevoj V.V. (2010). Innovacii kak vazhnejshij faktor povysheniya konkurentosposobnosti nacional'noj produkcii mashinostroitel'nyh predpriyatij [Innovation as the most important factor in increasing the competitiveness of national products of machine-building enterprises.]. *Nauchnye trudy (Vestnik MATI)*, 17 (89), pp. 250–255.

3. Oficijnyj sajt Vsesvitnjogho banku rekonstrukciji ta rozvytku [World Bank's official website for reconstruction and development]. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/who-we-are/ibrd> (accessed 01 April 2020).
4. Docenko O.S. (2010). Praktykum z zagal'noji teoriji statystyky [Workshop on General Statistics Theory]. Sevastopolj : SevNTU. (in Ukrainian)
5. Drachuk Ju.Z., Savjuk L.O. (2018). Mekhanizmy spryannja innovacijnij dijajlnosti ta pidpryjemnyctva u naukovo-vyrobnychij sferi [Mechanisms for promoting innovation and entrepreneurship in the scientific and industrial sphere]. *Suchasni pidkhody do upravlinnja pidpryjemstvom*, 3, pp. 271–283.
6. Zinchenko A.S., Mihajlova L.V., Sazonov A.A. (2018). Osnovnye jelementy mehanizma upravlenija intelektual'nym kapitalom [The main elements of the intellectual capital management mechanism]. *Vestnik universiteta*, 10, pp.23–27.
7. Korotkovskaja E.S. (2018). Jeffektivnoe ispol'zovanie intelektual'noj sobstvennosti v sovremennyh rossijskih social'nojekonomicheskikh uslovijah. *Izv. Sarat. un-ta. Nov. ser. Ser. Sociologija. Politologija*, 18, vol. 2, pp. 162–168.
8. Korsikova N.M. (2009). Orghanizacijno-ekonomichnyj mekhanizm upravlinnja innovacijnym rozvytkom pidpryjemstva v suchasnykh umovakh [Organizational and economic mechanism of management of innovative development of the enterprise in modern conditions]. *Ekonomika kharchovoji promyslovosti*, 3, pp. 8–11.
9. Levkovec O.M. Ghrycenko O.A., Kaminsjka T.M. (2015). *Motyvacija uchasnykiv procesu miznarodnogho peredannja prav vlasnosti. formy peredannja ob'ektiv intelektual'noji vlasnosti. ekonomichna rozvidka i shpyghunstvo* [Motivation of participants in the process of international ownership transfer. forms of transfer of intellectual property. economic intelligence and espionage]. Kharkiv : Pravo. (in Ukrainian)
10. Ustinov V.S., Sergeeva K.N. (2010). Institucional'nye mehanizmy povyshenija jeffektivnosti innovacionnoj dejatel'nosti vysokotekhnologichnyh organizacij [Institutional mechanisms for improving the efficiency of innovative activities of high-tech organizations]. *Vestnik universiteta*, 14, pp. 378–383
11. Holodkova K.S. (2016). *Analiz podhodov k opredeleniju sushhnosti organizacionno-jeekonomicheskogo mehanizma upravlenija. Sovremennye nauchnye issledovanija i innovacii* [Analysis of approaches to determining the essence of the organizational and economic management mechanism]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/05/66404> (accessed 05 April 2020).

**Bratus Hanna**

P.JSC «Higher Educational Institution  
«Interregional Academy of Personnel Management»

## ORGANIZATIONAL MECHANISM FOR EVALUATION OF ECONOMIC STIMULATION OF INTELLECTUAL PROPERTY DEVELOPMENT

*The article substantiates the importance and prospects of development of the Institute of Intellectual Property in Ukraine. It is substantiated that substantiation of directions and measures on formation and development of the mechanism of management of intellectual property at the state level will help to provide competitive advantages to Ukraine in the innovation market. In the course of the study, attention is drawn to the fact that the catalyst for building such an effective intellectual property management system is an organizational mechanism for analyzing the effectiveness of economic stimulation of intellectual activity. The author's approach to defining the essence of the concept of "organizational mechanism of economic stimulation of the development of intellectual activity" is proposed, under which it is offered to understand the interdependent set of economic relations, principles, methods, forms and processes of formation of intellectual activity at the state level. determined that the purpose of forming a mechanism for analyzing the effectiveness of economic stimulation of intellectual activity is to provide favorable organizational and economic conditions for economic activity. It is argued that the objective function of the mechanism of management of intellectual property objects is focused on the exponential growth of innovations in the share of intangible assets of the state. A methodological approach to the formation of the organizational mechanism of economic stimulation of the efficiency of intellectual property development is proposed. A comprehensive system for assessing the effectiveness of the system of economic stimulation of intellectual activity on the basis of the Ishikawa diagram by key blocks has been formed: provision of intellectual property, patent activity, state support for intellectual activity and the functioning of national researchers. The scientific and methodological approach to the functional evaluation of the efficiency of management of intellectual property objects at the state level has been developed, which creates an opportunity to comprehensively assess the level of resource provision of the industries of intellectual activity by factors-aggregates (the level of intellectual and patent activity, the level of state support of intellectual activity and the security of the industry researchers), and to determine the actual level in order to formulate managerial decisions in the intellectual industry in accordance with the vector of further development of the national intellectual property system and ensuring intensive development of enterprises in the country.*

**Key words:** *intellectual property, triangulation method, organizational mechanism, complex evaluation system, intellectual property assurance ratio, Jordan de Marco notation.*

**JEL classification:** O1, O3.



УДК 338.47

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.8>**Вікулова А.О.**кандидат економічних наук, асистент,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8506-0966>

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ У СИСТЕМІ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: ДОСВІД ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ

У статті проаналізовано систему управління інтелектуальною власністю у Південній Кореї. Зокрема, проведено аналіз сучасного стану сфери інтелектуальної власності у Південній Кореї; досліджено систему національного регулювання та міжнародних угод у сфері трансферу технологій Республіки Корея; ідентифіковано південнокорейську систему управління інтелектуальною власністю, що дало змогу визначити переваги, недоліки та сформулювати пропозиції щодо покращення системи управління інтелектуальною власністю в Південній Кореї. Домінуючими методами дослідження є: критичний аналіз та синтез, метод узагальнення та логічні методи і метод структурованого порівняння на основі огляду літератури з інтерпретаційним підходом. Це дослідження було проведено за допомогою концептуального апарату дослідження, сформульовано висновки логічного узагальнення та абстрагування.

**Ключові слова:** інтелектуальна власність; трансфер технологій; закордонний досвід; патенти; інновації; управління інтелектуальною власністю.

**Постановка проблеми.** Південна Корея є яскравим прикладом економічного дива, оскільки вона є «азійським тигром», тобто однією із країн Азії, що показали стрімке економічне зростання в другій половині ХХ століття. Всього за 50 років Південна Корея перетворилася на одну з найбагатших держав світу і сьогодні є шостим за величиною експортером у світі. Як і будь-яка інша країна світу, Республіка Корея перебуває під значним впливом з боку науково-технічного прогресу, що приводить до появи все більшої кількості об'єктів інтелектуальної власності, а також до засобів порушення прав власності на ці об'єкти. Саме тому надзвичайно важливим є дослідження сфери управління інтелектуальною власністю, а також виявлення усіх переваг та недоліків цієї інституційної системи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічний аспект інтелектуальної власності висвітлено у працях багатьох іноземних учених та практиків, серед яких виділяємо праці Г. Бромберга, Дж. Гелбрейта, В. Гойля, Г. Десмонда, Г. Іцковіца, А. Козирєва, Ю. Конова, Р. Левіна, Б. Леонтєва, Р. Нельсона, В. Мухопата, Т. Стюарта, А. Саннікова, М. Сеннікова, Г. Чесбро, Л. Шаршукової та ін. Сучасні тенденції формування ефективної інноваційної моделі економічного розвитку та економічні проблеми управління інтелектуальною власністю відображені у дослідженнях українських учених: Г. Андрощука, Ю. Бажала, В. Базилевича, О. Бутнік-Сіверського, В. Валле, М. Вачевського, В. Вірченка, А. Вітренка, О. Гордова, Н. Гражевської, В. Геєця, В. Дроб'язко, В. Зінова, І. Єгорова, О. Жилінської, Т. Затонацької, А. Ігнатюк, І. Корнілової, І. Одотюка, В. Семиноженка, В. Хаустова, П. Цибульова, В. Чеботарьова, Д. Черваньова,

О. Ястремської й ін. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених інтелектуальній власності, ґрунтовне вивчення світового досвіду управління інтелектуальною власністю у системі трансферу технологій поки що відсутнє.

**Метою статті** є комплексний аналіз інституційного середовища Республіки Корея, а саме суб'єктів управління інтелектуальною власністю. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: проведено аналіз сучасного стану сфери інтелектуальної власності в Південній Кореї; досліджено систему національного регулювання та міжнародних угод у сфері трансферу технологій Республіки Корея; ідентифіковано південнокорейську систему управління інтелектуальною власністю; визначено переваги, недоліки та сформульовано пропозиції щодо покращення системи управління інтелектуальною власністю у Південній Кореї.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах високого рівня науково-технічного прогресу та в епоху бурхливого розвитку технологій права інтелектуальної власності є надзвичайно важливою сферою економічної діяльності. Ця теза підтверджується збільшенням кількості поданих патентних заявок у всьому світі.

Щороку, відповідно до звітів Всесвітньої організації інтелектуальної власності, Корейське відомство інтелектуальної власності займає провідні позиції у світі за кількістю поданих патентних заявок.

Щодо національного регулювання та міжнародних угод у сфері інтелектуальної власності Республіки Корея, то патенти, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, а також

авторські та суміжні права юридично визнані в Південній Кореї. У 1995 році країна покращила свої закони про права інтелектуальної власності, щоб привести їх у відповідність з Угодою Світової організації торгівлі щодо торговельних аспектів інтелектуальної власності (TRIPs). Вона продовжує оновлювати свої закони про захист прав інтелектуальної власності, щоб поширювати захист на нові галузі, такі як електронна торгівля та комерційні таємниці. Міжнародний тиск, особливо з боку США, залишається сильним, щоб запровадити додаткові заходи захисту [11].

Винаходи у Південній Кореї захищаються протягом 20 років з дати подання заявки відповідно до Патентного закону. Термін захисту іноді може бути продовжений на строк до п'яти років, щоб компенсувати час, необхідний для отримання нормативного дозволу на винаходи. Обов'язкове ліцензування може знадобитися для виправлення недобросовісної практики торгівлі. У сфері патентного права Республіка Корея підписала Договір про патентну кооперацію від 10 серпня 1984 року. Відповідно до чинного законодавства (включаючи Патентний акт, Закон про захист від недобросовісної конкуренції та захист комерційної таємниці) покарання за порушення прав інтелектуальної власності на патенти можуть становити 50 мільйонів вон у вигляді штрафу або п'ять років ув'язнення [1; 11; 12].

Корисні моделі захищаються патентом, який застосовується до продуктів (але не до методів), які не відповідають необхідному рівню патентоспроможності. Будь-яка особа, яка подала заявку на патент, може подати заявку на корисні моделі з тим же предметом і претензійним пріоритетом, і навпаки. Ця система подвійного патентування забезпечує заявникам бездоганний захист. Ті самі процедури встановлення патентних прав застосовуються до корисних моделей, за винятком того, що термін захисту триває 10 років, а не 20 років [1; 11].

Період захисту промислового дизайну становить 10 років з моменту реєстрації; однак він не може перевищувати 10 років з дати його першого комерційного використання або 15 років від дати його створення. Закон "Про захист прав на інтегральні мікросхеми", прийнятий 1993 року, зробив несанкціоновану передачу інтегральних мікросхем чи їх копіювання порушеннями зареєстрованого промислового дизайну. Республіка Корея підписала Гаазьку угоду про реєстрацію промислових зразків 01.07.2014 року [11]. Комерційні таємниці отримують захист відповідно до Закону про захист недобросовісної конкуренції та комерційних таємниць, який замінив Закон про недобросовісну конкуренцію в 1999 році. Цей акт визначає комерційні таємниці як «технічну чи ділову інформацію, корисну для ведення бізнесу». Закон посилив покарання за порушників (до яких

зараз входять колишні працівники, які продають комерційні секрети третім особам). Поправка до закону 2004 року передбачає охорону комерційної таємниці на рівні, подібному до Закону США про економічний шпіонаж 1996 року. Це законодавство було відповіддю на зростаючу тенденцію промислового шпигунства щодо напівпровідників, мобільних телефонів та інших високотехнологічних сфер. У переглянутому законі діяльність із недобросовісної конкуренції визначається як «діяння, вчинене з метою недобросовісної конкуренції через порушення добросовісності та надійності торговельного порядку в комерційних операціях». Порушення комерційної таємниці розцінюється як кримінальне правопорушення із застосуванням каральних заходів ув'язнення та/або штрафів, еквівалентних 2–10-кратному розміру недоотриманого грошового прибутку [1; 3; 11].

Одним з органів, що очолює систему управління інтелектуальною власністю Республіки Корея, є Міністерство економіки та знань. Воно виконує регулюючу функцію економічної політики, особливо щодо промислового й енергетичного секторів. Міністерство також працює над залученням іноземних інвестицій у Корею та націлене на створення позитивного іміджу республіки за допомогою демонстрації інноваційних і передових технологій у різних урядових проєктах.

Другим органом є Міністерство культури, спорту та туризму Республіки Корея, яке є центральним державним органом, відповідальним за галузі туризму, культури, мистецтва, релігії та спорту [10].

Вищезазначеним міністерствам підпорядковуються такі органи у сфері інтелектуальної власності:

1) Корейське відомство інтелектуальної власності (КІПО), основною функцією якого є видача патентів (в т.ч. на товарні знаки), а також боротьба з недобросовісною конкуренцією [8]. Це відомство має у своєму підпорядкуванні:

Трибунал інтелектуальної власності, який керує апеляціями та судовими розглядами про визнання недійсними прав промислової власності;

Корейський інститут патентної інформації (КІПІ), який надає інформацію про права промислової власності на створення інформаційної інфраструктури для інтелектуальної власності Кореї; підтримує впровадження сучасної системи патентного адміністрування, керує центром управління даними, центром оцифрування патентного документообігу, консультативним центром, а також управляє інформаційною службою інтелектуальної власності в Кореї (KIPRIS) та розробляє бази даних Корейських патентних рефератів; надає послуги з розроблення патентної інформації, послуги із сертифікації комерційної таємниці та інфраструктуру патентної інформаційної служби [6];

Міжнародний інститут інтелектуальної власності (ІПТІ), що надає освітні послуги з питань інтелектуальної власності в Кореї (проведення семінарів, курсів тощо) [2];

Корейський інститут інтелектуальної власності, метою якого є покращення політики у сфері інтелектуальної власності, просування досліджень у сфері інтелектуальної власності та міжнародна кооперація [5];

Службу насінництва та сортів, що займається видачею патентів на нові сорти рослин [7];

2) Корейська комісія з авторського права, яка: врегулює авторські спори, сприяє законному та справедливому використанню творів, проводить заходи щодо освіти та навчання з питань авторського права, проводить дослідження в цій галузі, оцінює порушення авторських прав, проводить їх реєстрацію [4];

3) Асоціація патентних повірених в Кореї (КРАА), яка проводить практичні навчання та обов'язкову підготовку патентних повірених, а також оприлюднює про них інформацію. 29.06.2011 року було підписано договір із Корейським офісом інтелектуальної власності (КІРО) з метою надання практичних послуг для патентних повірених, які нещодавно пройшли іспит на патентного повіреного [9].

Регіональний рівень системи управління інтелектуальною власністю представлений Групою експертів із прав інтелектуальної власності (ІРЕГ).

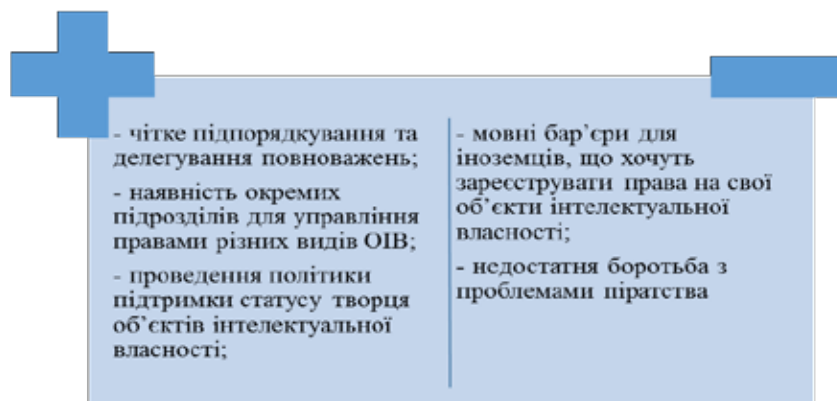
Республіка Корея є членом міжнародних організацій, а також підписантом таких угод та конвенцій у цій сфері, як:

- Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ);
- Паризька конвенція про захист інтелектуальної власності;
- Угода ТРІПС – Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS) [1].

Особливої уваги заслуговує політика уряду Південної Кореї щодо питань інтелектуальної власності. Оскільки, за даними Корейського інституту інтелектуальної власності, 12,5% корейських компаній малого та середнього бізнесу, а також венчурних підприємств щорічно недоотримують 12% доходів у зв'язку з незахищеністю своєї інтелектуальної власності, то ще у 2018 році було оголошено про підтримку 60 проектів, спрямованих на розповсюдження та захист інтелектуальної власності на світовому ринку та розвиток цієї сфери. Серед них:

- покращення захисту прав інтелектуальної власності за кордоном;
- інноваційний розвиток технологій компаній середнього та малого бізнесу;
- розроблення технологій промислової конвергенції;
- підтримка вітчизняних компаній у вирішенні міжнародних конфліктів, пов'язаних із правами інтелектуальної власності тощо [14].

Також агресивною та ефективною є політика підтримки статусу Республіки Корея як творця об'єктів інтелектуальної власності. Так, Міністерство культури, спорту і туризму знищило 29,1 мільйона незаконних онлайн-файлів, зменшивши їх кількість із 117,4 мільйонів файлів у 2015 році. Також знищили 7,8 мільйона копій на жорстких дисках музичних файлів, відео, публікацій, ігор та мультфільмів у 2016 році, зменшивши їх кількість із 14,5 мільйонів у 2015 році. Міністерство також заявило, що зменшення відбулося за рахунок кращого освітнього процесу уряду Кореї щодо незаконності завантаження піратських матеріалів. Було досліджено південнокорейські університетські кампуси та конфісковано 21 304 незаконно скопійованих книг, що на 30,4% більше, ніж 16 335 копій, вилучених у 2015 році. Судова поліція Міністерства провела програмне обстеження 195 компаній, які використовують спеціальне програмне забезпе-



**Рисунок 1 – Переваги та недоліки південнокорейської системи управління інтелектуальною власністю**

Джерело: систематизовано автором

чення для дизайну, таке як CAD та Adobe. Вона виявила 3024 випадки незаконного використання програмного забезпечення, приблизно таке ж число, як у 2015 році. Також міністерство здійснило рейдерство на 271 компанію та виявило 3050 випадків незаконного використання програмного забезпечення, а рівень піратства становив 29,6% [3].

З вищенаведеної інформації можна дійти висновку, що у Південній Кореї діє жорстка політика щодо сфери інтелектуальної власності, а отже, система управління нею є переважно дієвою. Окрім цього, можна виділити ще низку таких переваг, як (рис. 1):

- чітке підпорядкування та делегування повноважень;
- наявність окремих підрозділів для управління правами різних видів ОІВ;
- проведення політики підтримки статусу творця об'єктів інтелектуальної власності;
- проведення висококваліфікованої експертизи та надання консультацій.

Недоліки:

- мовні бар'єри для іноземців, що хочуть зареєструвати права на свої об'єкти інтелектуальної власності;

- недостатня боротьба з проблемами піратства.

Серед шляхів коригування недоліків варто виділити такі, як:

- проведення політики відкритості іноземним власниками ОІВ за рахунок проведення навчань іноземців у сфері ІВ та перекладу офіційних сайтів англійською мовою;
- впровадження та підтримка жорсткої політики боротьби з піратством;
- проведення підтримки розвитку сфери ІВ на регіональному рівні;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ОІВ на міжнародних ринках;
- покращення роботи служб ІВ на підприємствах для збільшення ОІВ та підвищення їхньої якості.

**Висновки.** Загалом у світі простежується чітка тенденція збільшення кількості об'єктів інтелектуальної власності, а саме таких, що захищаються

патентним законодавством. Це явище пояснюється швидкими темпами розвитку науково-технічного прогресу та інформаційних технологій. Корейське відомство інтелектуальної власності посідає четверте місце за кількістю поданих заявок на патенти у світі. Об'єктами захисту сфери інтелектуальної власності є: авторські та суміжні права, винаходи (патент), корисні моделі, промисловий дизайн, комерційна таємниця, товарні знаки та сорти рослин. За цими об'єктами Республіка Корея є членом-підписантом міжнародних конвенцій, угод та договорів, серед яких: Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ); Паризька конвенція про захист інтелектуальної власності та членство в угоді ТРІПС – Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (TRIPS). Основними органами у сфері управління ІВ є Міністерство економіки та знань, а також Міністерство культури, спорту та туризму Республіки Корея, що мають у своєму підпорядкуванні Корейське відомство інтелектуальної власності та Корейську комісію з авторського права відповідно. Наведена система має низку переваг: чітке підпорядкування та делегування повноважень; наявність окремих підрозділів для управління правами різних видів ОІВ; проведення політики підтримки статусу творця об'єктів інтелектуальної власності; проведення висококваліфікованої експертизи та надання консультацій. Недоліками є: мовні бар'єри для іноземців, що хочуть зареєструвати права на свої об'єкти інтелектуальної власності, та недостатня боротьба з проблемами піратства. Шляхами покращення південнокорейської системи управління інтелектуальною власністю є: проведення політики відкритості іноземним власникам ОІВ за рахунок проведення навчань іноземців у сфері ІВ та перекладу офіційних сайтів англійською мовою; впровадження та підтримка жорсткої політики боротьби з піратством; проведення підтримки розвитку сфери ІВ на регіональному рівні; підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ОІВ на міжнародних ринках; покращення роботи служб ІВ на підприємствах для збільшення ОІВ та підвищення їхньої якості.

#### Список використаних джерел:

1. Intellectual Property in South Korea. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=253&plang=EN> (дата звернення: 30.04.2020).
2. International Intellectual Property Training Institute (IIPTI). URL: <http://iipti.kipo.go.kr/EN/> (дата звернення: 20.04.2020).
3. Korea-5-Protection of Property Rights. URL: <https://www.export.gov/article?id=Korea-Protection-of-Property-Rights> (дата звернення: 25.04.2020).
4. Korea Copyright Commission. URL: <https://www.copyright.or.kr/eng/main.do> (дата звернення: 25.04.2020).
5. Korea Institute of Intellectual Property (KIIP). URL: <https://www.kiip.re.kr/en/index.do> (дата звернення: 28.04.2020).
6. Korea Institute of Patent Information (KIPI). URL: <http://www.kipi.or.kr/englishMain.do> (дата звернення: 28.04.2020).
7. Korea Seed & Variety Service. URL: <https://www.seed.go.kr/english/index.jsp> (дата звернення: 24.04.2020).
8. Korean Intellectual Property Office (KIPO). URL: [https://www.kipo.go.kr/en/HtmlApp?c=97000&catmenu=ek07\\_03\\_01](https://www.kipo.go.kr/en/HtmlApp?c=97000&catmenu=ek07_03_01) (дата звернення: 24.04.2020).
9. Korean Patent Attorneys Association (KPAА). URL: <http://www.kpaa.or.kr/kpaa/eng/2-1.do?clickPage=221> (дата звернення: 24.04.2020).

10. Ministry of Culture, Sports and Tourism. URL: <http://www.mcst.go.kr/english/index.jsp> (дата звернення: 04.05.2020).
11. The Economist Intelligence Unit «Protection of intellectual property in South Korea». URL: [http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1893487173&Country=South%20Korea&topic=Regulation&s\\_4](http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1893487173&Country=South%20Korea&topic=Regulation&s_4) (дата звернення: 04.05.2020).
12. World Intellectual Property Organization. URL: <http://www.wipo.int/portal/en/> (дата звернення: 04.05.2020).
13. Самсонова В. Г. Патентная деятельность Южной Кореи в условиях развития креативной экономики. URL : <http://onekorea.ru/2015/04/18/patentnaya-deyatelnost-yuzhnoj-korei-v-usloviyah-razvitiya-kreativnoj-ekonomiki> (дата звернення: 24.04.2020).
14. Южная Корея занялась проблемой интеллектуальной собственности. Окно в Корею. URL: <http://k-window.com/politics/yuzhnaya-koreya-zanyalas-problemoj-intellektualnoj-sobstvennosti/> (дата звернення: 02.05.2020).

### References:

1. Intellectual Property in South Korea. URL: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=253&plang=EN> (accessed: 30.04.2020).
2. International Intellectual Property Training Institute (IIPTI). URL: <http://iipti.kipo.go.kr/EN/> (accessed: 20.04.2020).
3. Korea-5-Protection of Property Rights. URL: <https://www.export.gov/article?id=Korea-Protection-of-Property-Rights> (accessed: 25.04.2020).
4. Korea Copyright Commission. URL: <https://www.copyright.or.kr/eng/main.do> (accessed: 25.04.2020).
5. Korea Institute of Intellectual Property (KIIP). URL: <https://www.kiip.re.kr/en/index.do> (accessed: 28.04.2020).
6. Korea Institute of Patent Information (KIPI). URL: <http://www.kipi.or.kr/englishMain.do> (accessed: 28.04.2020).
7. Korea Seed & Variety Service. URL: <https://www.seed.go.kr/english/index.jsp> (accessed: 24.04.2020).
8. Korean Intellectual Property Office (KIPO). URL: [https://www.kipo.go.kr/en/HtmlApp?c=97000&catmenu=ek07\\_03\\_01](https://www.kipo.go.kr/en/HtmlApp?c=97000&catmenu=ek07_03_01) (accessed: 24.04.2020).
9. Korean Patent Attorneys Association (KPAА). URL: <http://www.kpaa.or.kr/kpaa/eng/2-1.do?clickPage=221> (accessed: 24.04.2020).
10. Ministry of Culture, Sports and Tourism. URL: <http://www.mcst.go.kr/english/index.jsp> (accessed: 04.05.2020).
11. The Economist Intelligence Unit «Protection of intellectual property in South Korea». URL: [http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1893487173&Country=South%20Korea&topic=Regulation&s\\_4](http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1893487173&Country=South%20Korea&topic=Regulation&s_4) (accessed: 04.05.2020).
12. World Intellectual Property Organization. URL: <http://www.wipo.int/portal/en/> (accessed: 04.05.2020).
13. Samsonova V. G. Patentnaya deyatel'nost' Yuzhnoj Korey' v uslovy'ях razvy'ty'ya kreaty'vnoj ekonomy'ky'. URL : <http://onekorea.ru/2015/04/18/patentnaya-deyatelnost-yuzhnoj-korei-v-usloviyah-razvitiya-kreativnoj-ekonomiki> (accessed: 24.04.2020).
14. Yuzhnaya Koreya zanyalas' problemoj y`ntellektual`noj sobstvennosti`. Okno v Koreyu. URL: <http://k-window.com/politics/yuzhnaya-koreya-zanyalas-problemoj-intellektualnoj-sobstvennosti/> (accessed: 02.05.2020).

**Vikulova Alona**

*Taras Shevchenko National University of Kyiv*

## CONCEPTUAL PRINCIPLES OF INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT IN THE TECHNOLOGY TRANSFER SYSTEM: THE EXPERIENCE OF SOUTH KOREA

*This paper outlines a comprehensive study of the management of intellectual property in the context of transfer technology in Korea Republic. The following tasks were set as the article's objectives: 1) analysis of the current state of intellectual property in South Korea; 2) study of the system of national regulation and international agreements in the field of technology transfer of the Republic of Korea; 3) identification of the South Korean system of intellectual property management; 4) identification of advantages, disadvantages and formulation of a proposal to improve the intellectual property management system in South Korea.*

*The dominant research methods are: the critical analysis and synthesis, the generalization method and the logical methods, and the method of structured comparison based on the literature review with the interpretative approach. The literature review was conducted based on primary sources. It was also done on queries into journal databases such as SCOPUS and the Web of Science. This study was carried out through the conceptual apparatus of investigation and formulated conclusions of logical generalization and abstraction. The results of the study were visualized through a graphical method. It takes into account the multidimensionality of the analysis, the theoretical and empirical unity principle.*

*The paper dealing with transfer of technology and intellectual property: lessons from Korea's experience in the context of debate on the impact and relevance of intellectual property to development. It confirms, in essence, the finding of recent studies, according to which the effects of intellectual property on technology transfer will vary depending on countries' levels of economic development. The protection of intellectual property rights has increasingly become an important issue in multilateral trade negotiations. This study summarizes a case study conducted by the author based on a long period of research on technology transfer and local capacity building in that country. This paper analyzed Korea's experience of rapid industrialization over the relevance of intellectual property in this process. This study found that there are quite different trends in the selection of the legal means of protection; firms in the software industry prefer to copyrighting, whereas firms in the manufacturing industry prefer to patent.*

**Key words:** *intellectual property; technology transfer; foreign experience; patents; innovations; intellectual property management.*

**JEL classification:** A13, O10.

УДК 339.138:338.46

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.9>**Вовчанська О.М.**кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський торговельно-економічний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8005-345X>**Іванова Л.О.**кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський державний університет фізичної культури імені Івана Боберського  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5125-0630>

## МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПОСЛУГ: МІЖНАРОДНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ

*Стаття присвячена ідентифікації структурних змін на світовому ринку послуг у міжнародному та національних аспектах. Маркетинговими дослідженнями підтверджено посилення ролі послуг у сучасній економіці. Здійснено аналіз динаміки експорту та імпорту послуг у макрорегіонах світу та у країнах різного рівня економічного розвитку. Укладено та проаналізовано рейтинг країн за показниками експорту та імпорту на світовому ринку послуг. Проаналізовано структурні зміни світового ринку послуг. Досліджено структуру експорту та імпорту послуг в Україні. Наголошується, що пандемія COVID-19 негативно вплине на світовий ринок послуг, а його відновлення вимагатиме ефективних економічних і політичних заходів, поглиблення співпраці між країнами та зниження бар'єрів у взаємній торгівлі найперспективнішими і швидко зростаючими видами послуг.*

**Ключові слова:** послуга, світовий ринок, міжнародна торгівля, експорт послуг, імпорт послуг, маркетингові дослідження.

**Постановка проблеми.** Не тільки у світовій економіці, але і в економічному зростанні багатьох країн послуги мають велике значення. На послуги припадає близько двох третин обсягів світового виробництва, 75% загальної зайнятості, майже чверть світової торгівлі. Технологічний прогрес призвів до зростання обсягу сучасних послуг, таких як комунікації, фінансові послуги, послуги інтелектуальної власності. Світова економіка стає економікою послуг, і це не може не позначитися на світовій торгівлі. Торгівля послугами розвивається швидшими темпами, ніж міжнародна торгівля загалом. Якщо ринок послуг зріс удвоє за 7–8 років, то таке зростання світового товарного експорту відбулося за 15 років. У 2005–2017 рр. щорічне збільшення продажу товарів становило 4,6%, тоді як щорічне зростання торгівлі послугами – 5,4%. У 1998 р. загальний обсяг світового ринку послуг становив \$1,31 трлн, а у 2017 р. досягнув \$13,3 трлн, тобто збільшився у десять разів, а до 2040 року, за прогнозом СОТ, перевищить \$20 трлн

Активно впливаючи на економіку, сфера послуг в індустріально розвинених країнах домінує у формуванні ВВП, зайнятості робочої сили, кінцевому споживанні домогосподарств і, врешті, комфорті життя людей. Частка сектору послуг в національних господарствах варіюється від 49% в країнах Південної Азії до 77% в Північній Америці і постійно зростає. Хоча розвинені економіки продовжують демонструвати основну частину пропозиції та попиту на ринку послуг, але пока-

зано, що частка послуг в економіці країн, що розвиваються, також демонструє зростаючу тенденцію. Величезна і постійно зростаюча розмаїтість ринків послуг включно з географічними і галузевими сегментами постійно генерує нові можливості для комерційної діяльності на цих ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різномасштабним дослідженням світового ринку послуг присвячені праці багатьох дослідників, зокрема Л.Г. Агафонові, Ф. Котлера, О.П. Кіреєва, Д.Г. Лук'яненко, А.П. Румянцева, Ю.С. Коваленко, А.О. Олефіра, А.О. Старостіної, А.С. Філіпенко, А.П. Челенкова та ін. Проте проблематика світового ринку послуг продовжує викликати підвищену зацікавленість та вимагає ґрунтовного його дослідження. В умовах викликів сьогодення є потреба у комплексній маркетинговій оцінці тенденцій розвитку світового ринку послуг за кількісними та якісними параметрами для розуміння складнощів і можливостей України щодо її інтеграції у цей сегмент світової економіки.

**Метою статті** є ідентифікація структурних змін на світовому ринку послуг у міжнародному та національних аспектах, визначення основних тенденцій його розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Сфера послуг у сучасній економіці утворює ядро постіндустріальної економіки і значною мірою визначає основні її макроекономічні параметри. За даними ООН, експорт послуг охоплює майже четверту частину загальносвітового експорту товарів і послуг, тобто завдяки технологічному розвитку саме експорт

нематеріальних послуг, а не переміщення фізичних товарів стає основою світової торгівлі. Водночас на світовому ринку тривалий час невирішена проблема щодо особливостей статистичного обліку послуг. Недавнє дослідження Глобального інституту McKinsey показує, що в останнє десятиліття темпи зростання міжнародної торгівлі послугами у 60 разів перевищували темпи зростання торгівлі товарами, і вже у 2017 р. на послуги припадало більш ніж половина всієї доданої вартості в глобальних торговельних ланцюгах [5].

Зв'язок між зростанням послуг та загальним економічним зростанням зміцнився за останні два десятиліття, коли середній внесок послуг у ВВП та додану вартість зростає. У 2017 р. додана вартість послуг становила вже 69,8 % ВВП у країнах з високим рівнем доходу порівняно з 65% у 1997 р. Вклад доданої вартості послуг у ВВП був вищим у США, ніж серед інших країн, що мають такий же дохід на душу населення. Зростання частки послуг у ВВП було ще помітнішим у країнах з низьким та середнім рівнем доходу, де він зріс з 45,1% у 1997 р. до 53,8% у 2017 р. (рис. 1).

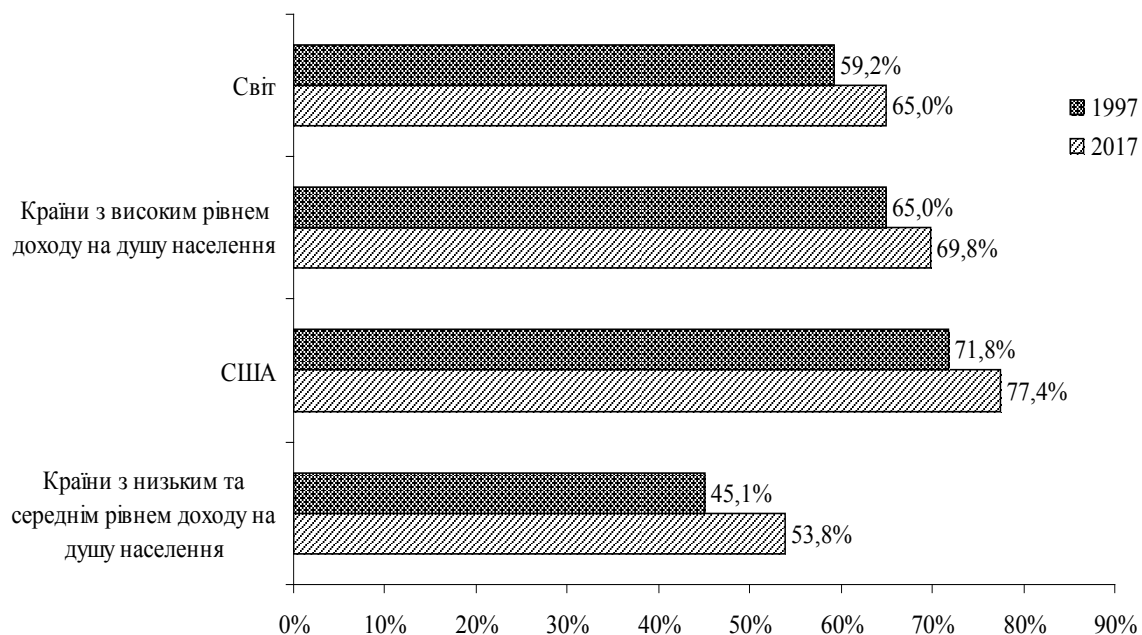
Особливістю торгівлі послугами є зростання їхньої частки в загальних споживчих витратах населення [1]. Така тенденція привела до того, що з 1990 р. по 2016 р. частка сфери послуг у створенні світового ВВП зросла з 61,4% до 67%. У США, наприклад, вона становить майже 60% і надає робочі місця 77% населення.

Дослідження показують, що у всіх країнах світу, що належать до різних типів економік, протягом останніх десятиліть спостерігається

одна і та ж закономірність: зі зростанням рівня доходу на душу населення зростає частка сектора послуг в структурі ВВП і зменшуються частки інших секторів – промисловості і сільського господарства. Таким чином, розвиток сфери послуг і національної економіки – взаємозалежні явища, позаяк розвиток економіки країни стимулює розвиток сфери послуг, а сфера послуг своєю чергою покращує продуктивність праці, що підвищує ефективність виробництва, а значить, активізує економічне зростання.

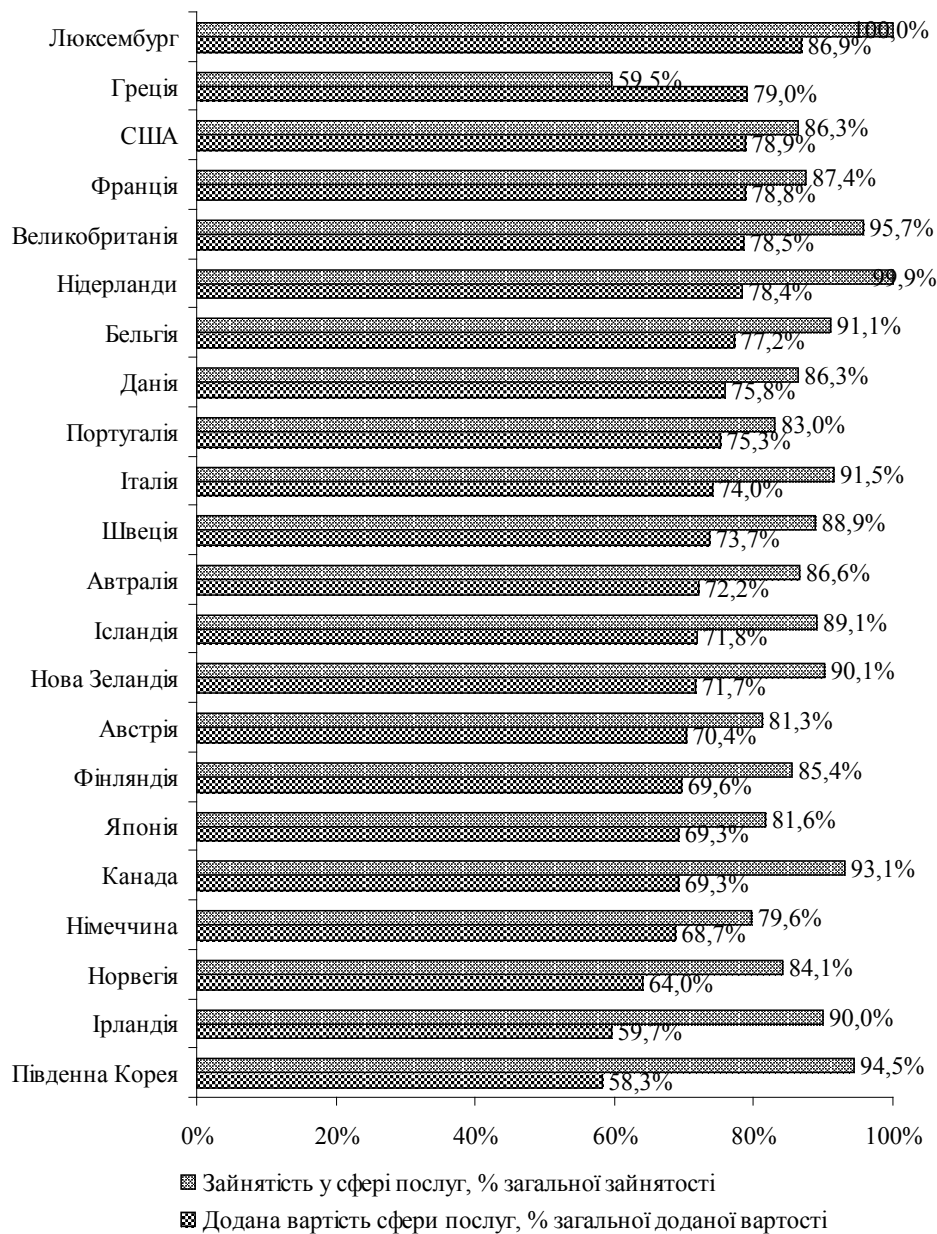
Аналогічний результат спостерігається щодо загальнодержавного аналізу послуг, що додаються в загальну додану вартість. За винятком кількох великих країн, що розвиваються, таких як Індонезія, Китай та Індія, сфера послуг внесла понад 60% загальної доданої вартості у 2017 р. у всіх великих економіках [8; 9]. Зростання обсягів сфери послуг привело до зростання зайнятості. Насправді для більшості країн світу сфера послуг сьогодні є найбільшим роботодавцем. В усіх країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) понад 70% зайнятої робочої сили працювало у сфері послуг у 2017 р.; серед промислово розвинених країн-членів ОЕСР з високим рівнем доходу, окрім Греції, ця частка перевищувала 80% (рис. 2).

Як бачимо з даних, наведених на рис. 3, за підсумками 2018 р. обсяг світового ВВП становив майже \$86 трлн, а частка торгівлі послугами – 13,31%. Частка експорту послуг у ВВП збільшилася до 6,80% порівняно з 3,32% у 1980 р. та 4,95% у 2000 р.



**Рисунок 1 – Динаміка частки доданої вартості послуг у ВВП, %**

Джерело: побудовано за даними [13]



**Рисунок 2 – Додана вартість сфери послуг і зайнятість у сфері послуг в окремих країнах ОЕСР у 2017 р.**

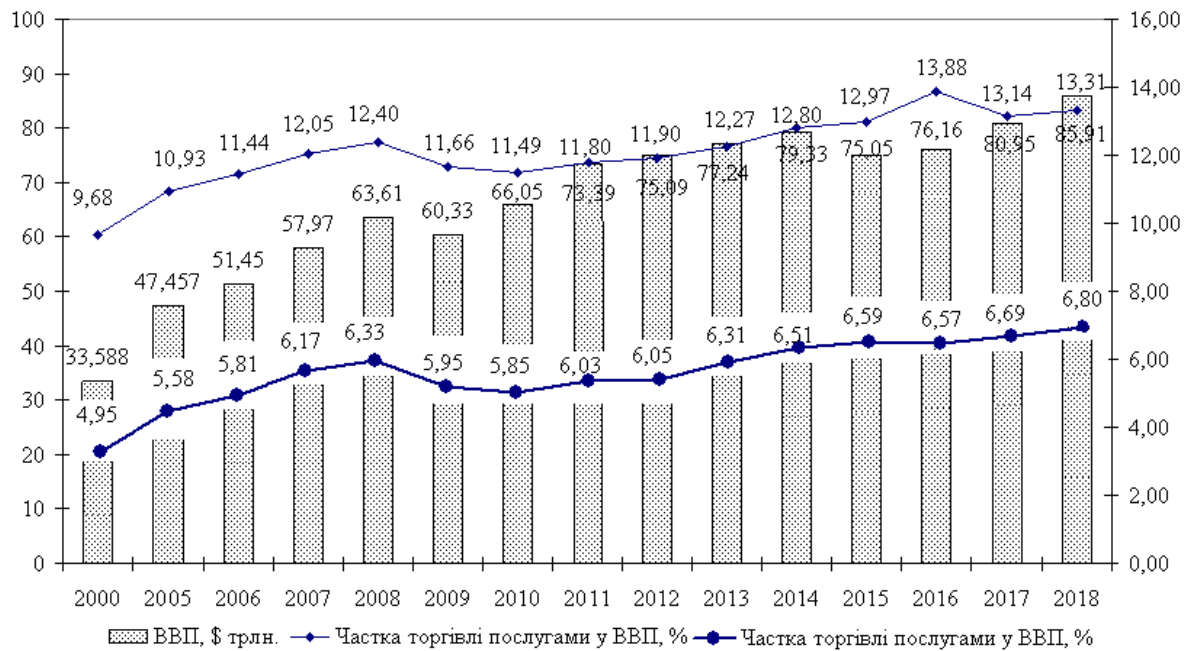
*Джерело: побудовано за даними [13]*

Після значного зростання на 7,9% у 2017 р. та 7,7% у 2018 р. за підсумками 2019 р. у глобальній торгівлі послугами очікується повільне зростання на 2,7%. У 2018 р. світовий експорт послуг оцінювався у \$5,802 трлн, що становить 7% світового ВВП. Маркетингові дослідження показують, що динаміка експорту послуг зростала швидше, ніж експорт товарів, як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються (ріст на 12% порівняно з експортом товарів на суму \$5,181 трлн). Варто зазначити, що експорт послуг має стійкіший характер, ніж експорт товарів, оскільки його максимальне скорочення припало на періоди глобальної еконо-

мічної та фінансової кризи 2009 р. і зменшення обсягів торгівлі у 2015 р. Експорт послуг становив 30% від загального експорту товарів і послуг \$19,347 трлн у 2018 р. За результатами 2019 р. світовий експорт послуг становив \$6,03 трлн

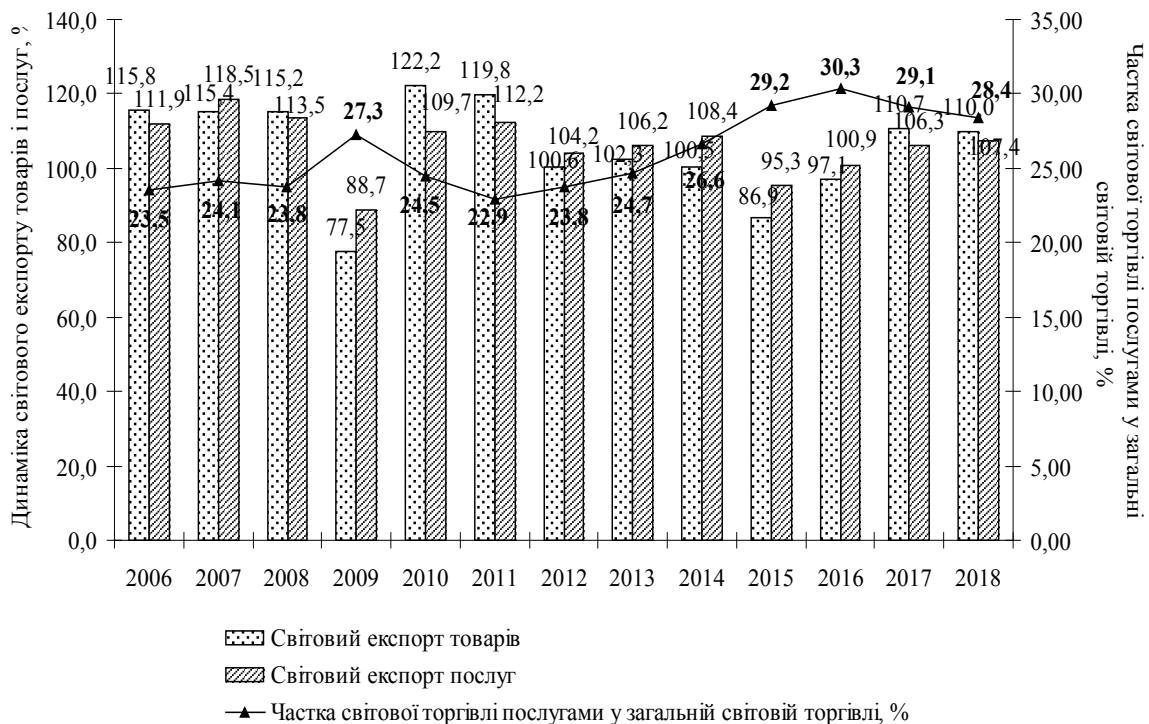
У 2018 р. в багатьох економіках Європи, Центральної Америки, Карибського басейну та Південно-Східної Азії послуги, що продаються на міжнародному рівні, становили понад 10% ВВП. Деякі менші європейські економіки, такі як Люксембург, Мальта чи Ірландія, та кілька острівних економік, такі як Аруба, Антигуа та Барбуда чи Сейшели, значною мірою покладаються на екс-





**Рисунок 3 – Динаміка обсягів світового ВВП та частки торгівлі послугами в ньому у 2000–2018 рр.**

Джерело: побудовано за даними [13]



**Рисунок 4 – Динаміка світового експорту товарів і послуг, %**

Джерело: розраховано та побудовано за даними [15]

порт послуг. Навпаки, у великих районах Південної Америки, Західної та Центральної Африки, а також Західної та Східної Азії експорт послуг становив менше 3% ВВП [10].

У 2006–2018 рр. найвищі темпи приросту експорту товарів спостерігалися у 2010 р. (22,6%), а послуг у 2007 р. – 18,5% (рис. 4). Найбільший спад експорту товарів і послуг відзначався у 2009 р. – 22,5% і 11,3% відповідно. Частка світової торгівлі послугами у загальній світовій торгівлі товарами та послугами була максимальною у 2016 р. – 33,2%, у 2018 р. становила 31,8%.

Загальний обсяг експорту послуг у світовій торгівлі збільшився з \$155 млрд у 1975 р. до \$6,025 трлн у 2019 р., тобто більш ніж у 35 разів. За останні двадцять років обсяги і експорту й імпорту послуг збільшилися у 3,6 раза, що пояснюється позитивною динамікою розвитку світового господарства, інтенсифікацією міжнародних економічних зв'язків, глобалізацією бізнесу та економічним поживаленням у провідних країнах-експортерах послуг.

Домінуючі позиції на світовому ринку послуг зберігають розвинені країни (табл. 1). У 2000 р. на них припадало близько 75,3% світового експорту і 70,7% світового імпорту послуг. За останні 18 років помітною стала тенденція до зменшення частки розвинених країн у світовому експорті та імпорті послуг (67,9% і 59,4% відповідно у 2018 р.) та збільшення частки країн, що розвива-

ються (29,7% і 37,8% відповідно у 2018 р.). Частка країн із перехідною економікою у світовому експорті послуг у 2018 р. становила 2,4%, а у світовому імпорті – 2,9%.

У середині 1990-х років частка окремих регіонів у світовому експорті послуг була такою: Європи – 49%, в Азії – 23%, Північної Америки – 18%, Латинської Америки – 4%, Африки – 2%, інших регіонів – 4%.

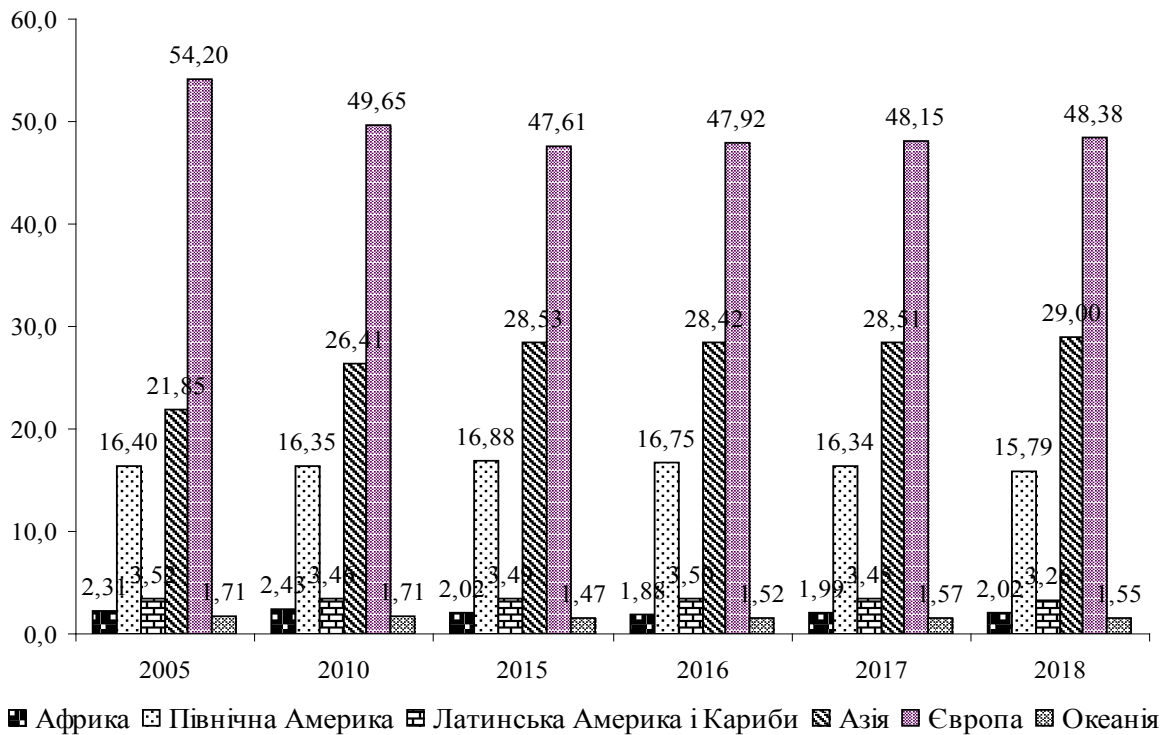
Аналіз сучасного стану світового ринку послуг засвідчує, що епіцентром світової торгівлі послугами у 2018 р. залишається Європа, на яку припадає \$2,83 трлн експорту та \$2,46 трлн імпорту послуг, що відповідно становить 48,4% і 46,9% у світових показниках (рис. 5, рис. 6.) Другу позицію у міжнародній торгівлі послугами займає Азія, яка у 2018 р. експортувала послуг на суму \$1,70 трлн (29% світового експорту послуг), а імпортувала послуг на суму \$1,98 трлн (35,3% світового імпорту послуг). Загалом Азія імпортує більше послуг, ніж експортує. Трійку лідерів за обсягами міжнародної торгівлі послугами замикає Північна Америка з експортом послуг \$0,9229 трлн та імпортом послуг \$0,6731 трлн, що становить 15,8% та 12,0% відповідно у світових показниках.

Такий стан кон'юнктури світового ринку послуг пов'язаний із зростанням процесів роботолізації, автомобілізації, урбанізації та переміщення жителів міських центрів до передмістя,

**Таблиця 1 – Динаміка експорту та імпорту послуг у країнах різного рівня економічного розвитку**

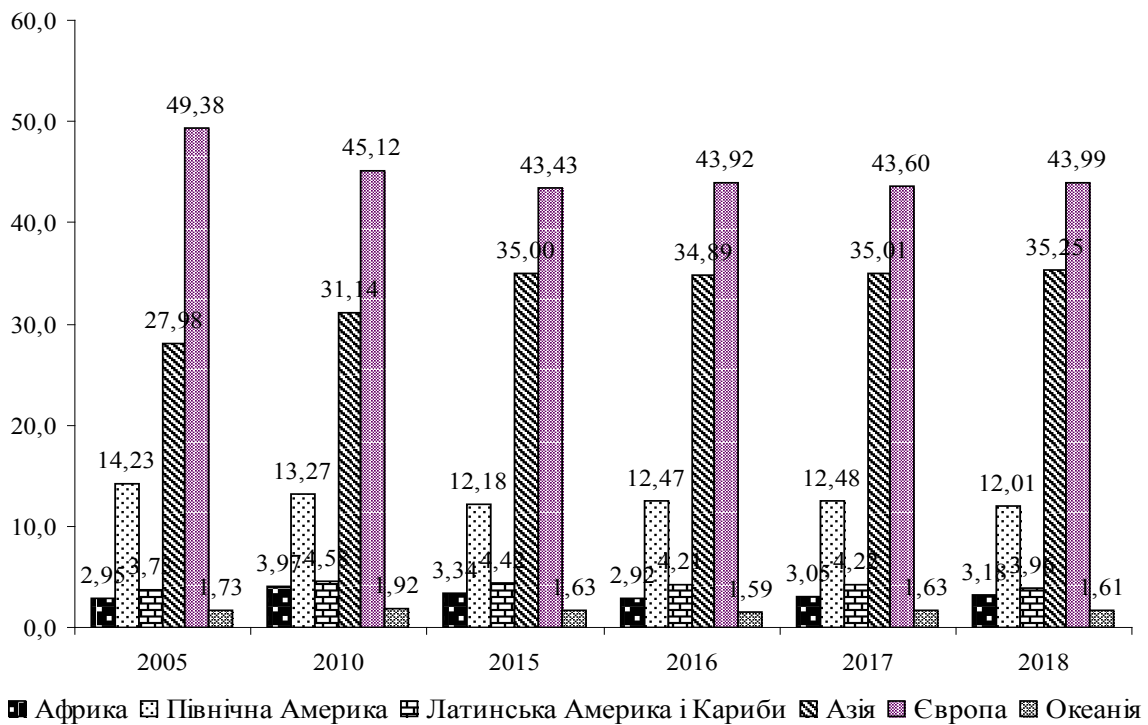
Показники	Роки							Частка у світовому експорті/імпорті, %				
	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2000	2005	2010	2015	2018
Світовий експорт послуг, \$ трлн	1,52	2,66	3,92	4,96	5,03	5,43	5,85	100	100	100	100	100
в тому числі:												
– розвинені країни	1,15	1,99	2,73	3,39	3,46	3,72	3,97	75,3	73,3	69,9	68,3	67,9
– країни, що розвиваються	0,35	0,61	1,09	1,47	1,47	1,59	1,74	23,1	24,5	27,8	29,6	29,7
– країни з перехідною економікою	0,02	0,05	0,1	0,1	0,11	0,12	0,14	1,6	2,2	2,6	2,0	2,4
Світовий імпорт послуг, \$ трлн	1,52	2,61	3,83	4,88	4,91	5,22	5,61	100	100	100	100	100
в тому числі												
– країни, що розвиваються	0,42	0,74	1,32	1,86	1,83	1,96	2,12	27,4	28,3	34,5	38,1	37,8
– країни з перехідною економікою	0,03	0,07	0,12	0,14	0,13	0,15	0,16	1,9	2,8	3,1	2,9	2,9
– розвинені країни	1,08	1,8	2,39	2,88	2,95	3,11	3,33	70,7	68,9	62,4	59,0	59,4
<i>Довідково:</i>												
Україна												
Експорт послуг, \$ млрд.	3,66	6,44	11,94	9,74	9,87	10,71	11,64	0,24	0,24	0,30	0,19	0,19
Імпорт послуг, \$ млрд.	1,15	2,94	5,42	5,52	5,33	5,48	6,31	0,08	0,12	0,14	0,11	0,11

*Джерело: побудовано і розраховано за даними [3; 12]*



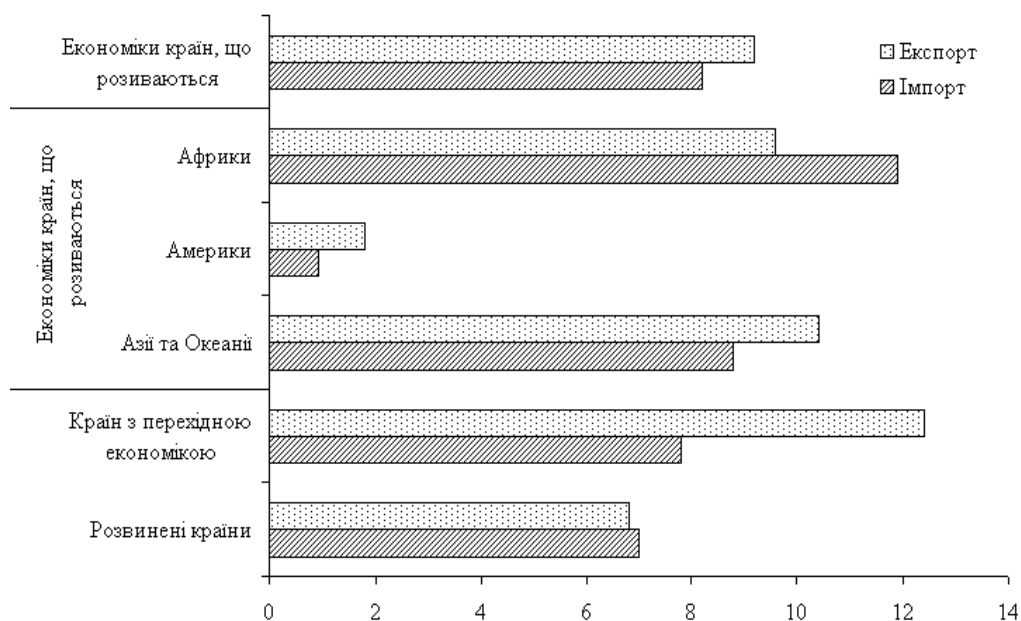
**Рисунок 5 – Частка макрорегіонів у світовому експорті послуг в 2005–2018 рр., %**

Джерело: побудовано і розраховано за даними [12]



**Рисунок 6 – Частка макрорегіонів у світовому імпорті послуг в 2005–2018 рр., %**

Джерело: побудовано і розраховано за даними [12]



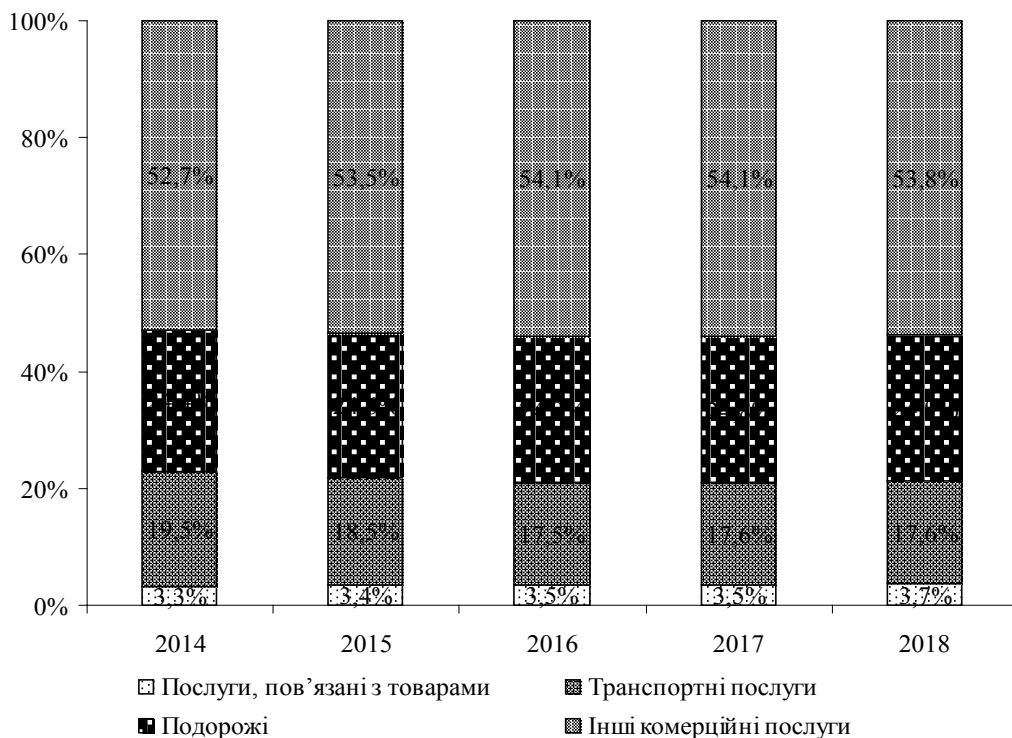
**Рисунок 7 – Річні темпи зростання торгівлі послугами в країнах різного рівня економічного розвитку у 2018 р., %**

Джерело: побудовано і розраховано за даними [10; 12]

зростанням цінностей вільного часу, розвитком НТП, насамперед інформаційних технологій.

Країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються в Азії та Океанії, продемонстрували

значне збільшення експорту послуг (понад 10%), що перевищує їхнє зростання в імпорті (рис. 7). В Африці спостерігається значне збільшення імпорту (11,9%) з одночасним повільним зрос-



**Рисунок 8 – Динаміка частки світового експорту основних категорій послуг у 2014–2018 рр.**

Джерело: побудовано на основі [7]

танням експорту. На американському континенті в економіках країн, що розвиваються, експорт та імпорт послуг зросли менш ніж на 2%, а експорт та імпорт послуг в країнах із розвиненими економіками зростає приблизно однаковими темпами (у межах 7%).

Найбільшим світовим експортером послуг у 2019 р. були США з показником \$824 млрд, що становить 13,7% світового експорту послуг (табл. 2). До країн лідерів світового експорту послуг увійшли Велика Британія (6,8%), Німеччина (5,5%). Зростає частка десяти країн із найбільшим обсягом експорту послуг у світовому експорті послуг: якщо у 2012 р. цей показник становив 51,8%, то у 2018 р. – 53,67%. Частка України у світовому ек-

порті послуг зменшилась упродовж 2010–2019 рр. із 0,30% до 0,25%.

Країни за найбільшим обсягом імпорту послуг – це США, Китай і Німеччина (табл. 3). Їхня загальна частка у світовому імпорті послуг становила 23,1% у 2012 р., 26,5% у 2016 р. та 25,7% у 2018 р. Частка десяти країн-лідерів у світовому імпорті послуг становила 48,5% у 2012 р., 53,4% у 2016 р. і 52,8% у 2018 р. Частка України в світовому імпорті послуг знизилася з 0,14% в 2010 р. до 0,11% в 2018 р.

За результатами маркетингових досліджень можна висновувати, що позитивна динаміка міжнародної торгівлі послугами у 1995–2018 рр. супроводжувалася, по-перше, вираженою аси-

Таблиця 2 – Провідні експортери на світовому ринку послуг у 2017–2019 рр.

Країна	Рейтинг	Обсяг, \$ млрд.			Частка, %			Темп змін, %		
		2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
США	1	762	808	824	14,5	13,9	13,7	3,8	4	2
Великобританія	2	354	381	412	6,7	6,6	6,8	4,9	7	2
Німеччина	3	296	337	331	5,6	5,8	5,5	7	7	-2
Китай	4	226	265	282	4,3	4,6	4,7	8,7	17	4
Франція	5	249	287	280	4,7	5	4,6	5,5	5	-5
Нідерланди	6	216	241	262	4,1	4,2	4,3	15,6	11	6
Ірландія	7	182	206	238	3,5	3,6	3,9	19,6	14	12
Індія	8	179	206	214	3,4	3,5	3,5	11	11	5
Сінгапур	9	165	184	205	3,1	3,2	3,4	4,3	7	1
Японія	10	180	187	201	3,4	3,2	3,3	6,7	3	6
Іспанія	11	137	149	157	2,6	2,6	2,6	8	8	1
Швейцарія	12	122	122	122	2,3	2,1	2	4	1	-3
Італія	13	110	120	121	2,1	2,1	2	10,4	8	-1
Бельгія	14	113	121	119	2,2	2,1	2	1,8	3	-2
Люксембург	15	102	113	112	1,9	1,9	1,9	6,5	10	-2
Республіка Корея	16	86	98	107	1,6	1,7	1,8	-8	10	4
Гонконг, Китай	17	104	114	101	2	2	1,7	5,3	9	-10
Канада	18	86	92	99	1,6	1,6	1,6	5,8	6	1
Тайланд	19	75	84	81	1,4	1,4	1,4	11,7	11	6
Швеція	20	73	73	76	1,4	1,3	1,3	2,4	-1	2
Данія	21	64	70	74	1,2	1,2	1,2	7	4	-5
Австрія	22	64	75	73	1,2	1,3	1,2	5	14	-1
ОАЕ	23	70	71	72	1,3	1,2	1,2	7,5	2	2
Польща	24	57	69	72	1,1	1,2	1,2	14,8	17	4
Австралія	25	65	69	70	1,2	1,2	1,2	13,5	7	1
Туреччина	26	44	47	64	0,8	0,8	1,1	17,4	9	10
Росія	27	58	64	64	1,1	1,1	1,1	15,9	12	0
Ізраїль	28	44	50	55	0,8	0,9	0,9	11,1	12	11
Тайпей, Китай	29	45	50	51	0,9	0,9	0,9	9	12	3
Норвегія	30	41	44	45	0,8	0,8	0,7	-2,2	9,6	2
<b>Разом по 30 країнах</b>		<b>4365</b>	<b>4797</b>	<b>4983</b>	<b>83,1</b>	<b>83</b>	<b>82,7</b>	-	-	-
<i>Довідково:</i>										
Україна		10,7	11,6	15,2	0,20	0,20	0,25	8,58	8,62	30,93
<b>Разом у світі</b>		<b>5252</b>	<b>5800</b>	<b>6025</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>7,4</b>	<b>8</b>	<b>2</b>

Джерело: побудовано і розраховано за даними [3; 17; 18]

метричністю географічної спрямованості експорту та імпорту послуг на користь промислово розвинених країн; по-друге, високою концентрацією світового експорту та імпорту послуг у небагатьох країнах світу; по-третє, збільшенням частки країн, що розвиваються, в міжнародній торгівлі послугами.

Маркетинговими дослідженнями встановлено, що структура світового ринку послуг також зазнала суттєвих змін. Якщо на початку 1980-х рр. перше місце в експорті послуг займали транспортні, то тепер їхня частка скоротилася до 17%. Частка туристичних послуг залишається відносно стабільною, у межах 25%, а от частка інших послуг зростає швидше, і у структурі світового

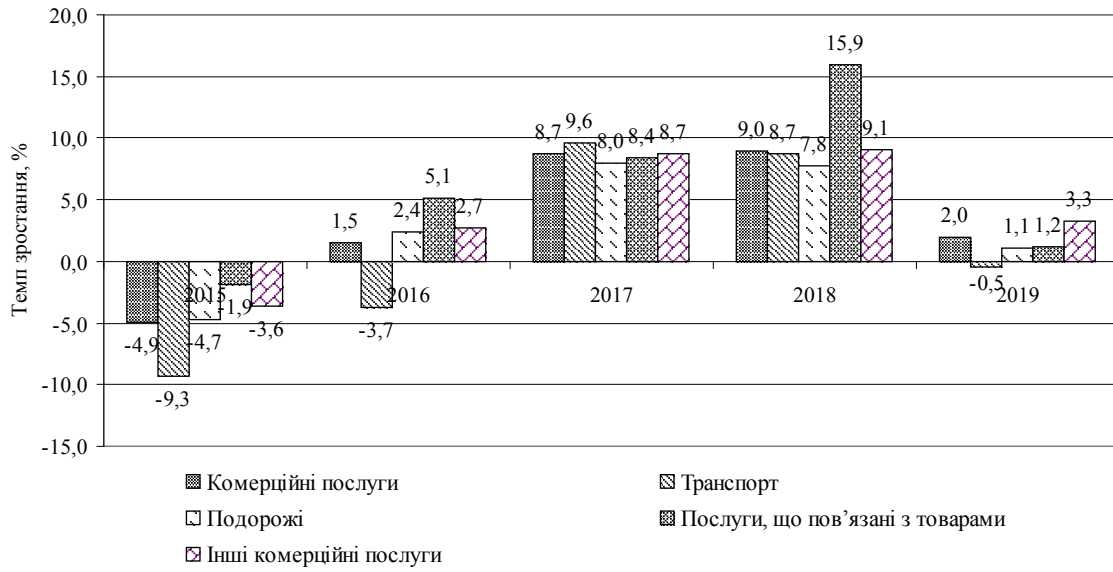
експорту послуг саме вони набувають визначального значення (рис. 8).

На глобальному рівні у 2017–2018 рр. телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги були категорією, за якою світова торгівля послугами зростала найшвидше (14,7%); і це приблизно вдвічі більший показник, ніж зростання у категоріях транспортних, туристичних, страхових, фінансових, інтелектуальної власності та інших бізнес-послуг. Експорт інших видів послуг – головним чином, пов'язаних із товарами, будівництвом, побутовими, культурними та рекреаційними послугами та певними державними товарами і послугами – збільшився на 9,1% між 2017 та 2018 рр.

Таблиця 3 – Провідні імпортери на світовому ринку послуг у 2017–2019 рр.

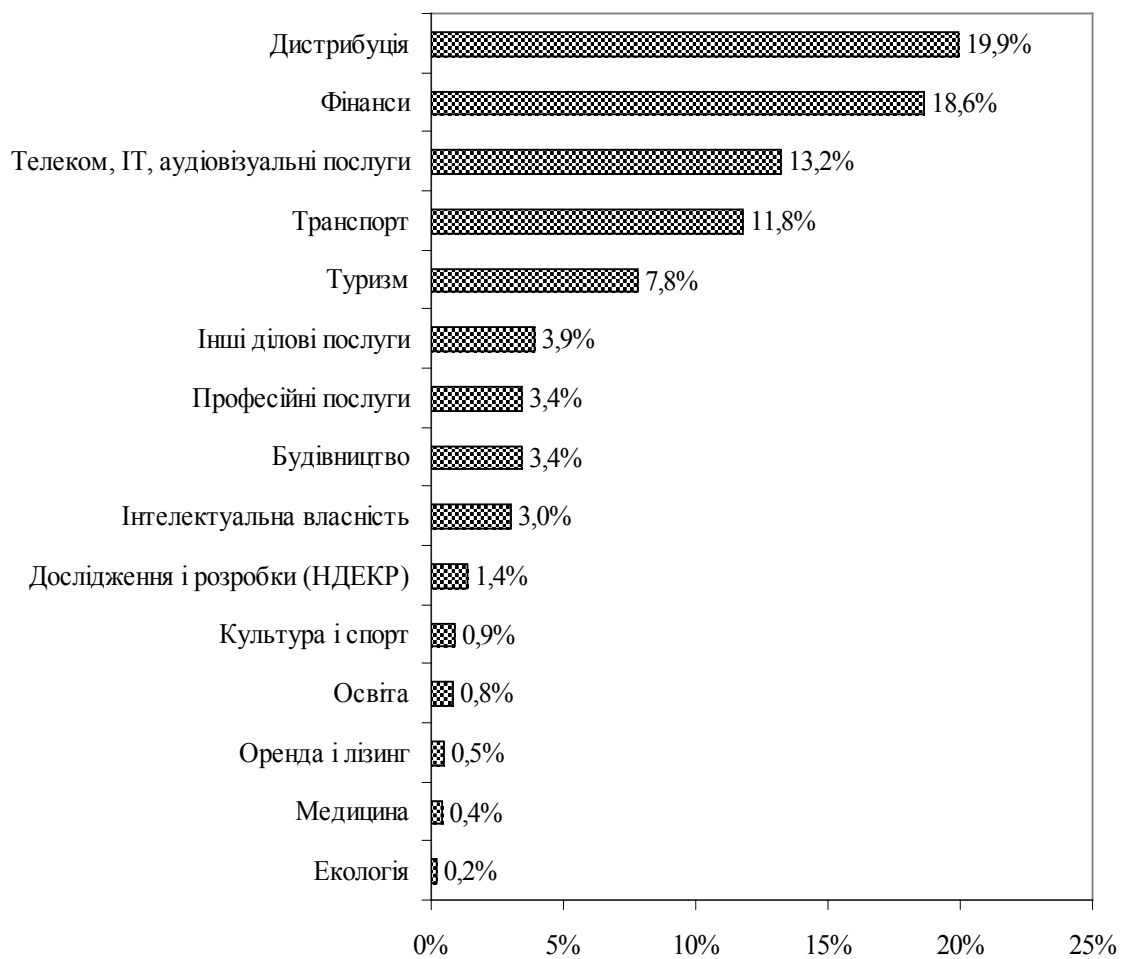
Країна	Рейтинг	Обсяг, \$ млрд.			Частка, %			Темп змін, %		
		2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018
США	1	516	536	571	10,2	9,7	9,9	6,8	3	5
Китай	2	464	521	497	9,2	9,4	8,6	3,3	12	-5
Німеччина	3	319	364	360	6,3	6,6	6,3	5,2	6	-1
Ірландія	4	196	219	320	3,9	4	5,6	-3,4	9	46
Великобританія	5	218	228	278	4,3	4,1	4,8	4,3	10	8
Франція	6	244	255	256	4,8	4,6	4,5	3,4	4	-4
Нідерланди	7	211	230	246	4,2	4,2	4,3	14,7	11	1
Японія	8	189	198	202	3,4	3,6	3,5	3,5	4	2
Сінгапур	9	171	187	199	3,4	3,4	3,5	5,2	3	-1
Індія	10	150	175	178	3	3,2	3,1	13,1	14	2
Республіка Корея	11	120	127	129	2,4	2,3	2,2	8,1	2	-2
Італія	12	111	121	122	2,2	2,2	2,1	8,8	6	-1
Бельгія	13	116	127	120	2,3	2,3	2,1	7,3	10	-3
Канада	14	105	112	114	2,1	2	2	6,5	5	0
Швейцарія	15	104	103	104	2,1	1,9	1,8	4,9	0	-2
Росія	16	87	94	98	1,7	1,7	1,7	18,8	7	6
Люксембург	17	75	86	86	1,5	1,6	1,5	4,5	10	-1
Іспанія	18	74	88	86	1,5	1,6	1,5	6,2	16	5
Гонконг, Китай	19	77	81	79	1,5	1,5	1,4	3,7	5	-3
Швеція	20	68	68	73	1,3	1,2	1,3	11,5	1	1
ОАЕ	21	84	71	7	1,7	1,3	1,3	1,9	1	2
Данія	22	62	68	71	1,2	1,2	1,2	6	10	0
Австралія	23	66	72	71	1,3	1,3	1,2	8,5	6	-2
Бразилія	24	66	66	67	1,3	1,2	1,2	7,9	-1	-3
Австрія	25	53	62	63	1,1	1,1	1,1	9,3	13	1
Тайланд	26	46	55	58	0,9	1	1	5,5	19	6
Тайпей, Китай	27	53	57	56	1	1	1	3,4	6	0
Саудівська Аравія	28	53	51	55	1	0,9	1	5,6	-6	-1
Норвегія	29	49	53	53	1,0	1,0	0,9	3,1	5,9	0
Польща	30	38	44	45	0,7	0,8	0,8	12,2	13,8	3
<b>Разом по 30 країнах</b>		<b>4189</b>	<b>4518</b>	<b>4729</b>	<b>82,6</b>	<b>81,8</b>	<b>82,3</b>	-	-	-
Довідково:										
Україна		5,48	6,31	6,53	0,11	0,11	0,11	2,8	15,2	3,5
<b>Разом у світі</b>		<b>5072</b>	<b>5510</b>	<b>5745</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>6,5</b>	<b>7</b>	<b>2</b>

Джерело: побудовано і розраховано за даними [3; 17; 18]



**Рисунок 9 – Динаміка темпів зростання експорту послуг за категоріями послуг у 2015–2019 рр.**

Джерело: побудовано на основі [17; 18; 19]



**Рисунок 10 – Частка окремих видів послуг у світовій торгівлі послугами у 2017 р.**

Джерело: побудовано на основі [15; 18]

Незважаючи на те, що послуги не мають такої тарифної політики, як товари, світова торгівля послугами різко сповільнилася у вартісному вираженні у 2019 р. після зафіксованого значного зростання у попередні два роки. Наочно це ми бачимо з рис. 9, де показано динаміку темпів зростання експорту основних категорій послуг. Категорія «Інші комерційні послуги» мала найбільший приріст із збільшенням на 3% у 2019 р., далі йшли подорожі та послуги, пов'язані з товарами (на 1% кожна категорія). Зниження транспортних послуг на 0,5% відбулося через зменшення обсягів торгівлі товарами внаслідок торговельних суперечок між США та Китаєм [17].

У структурі світового ринку послуг домінують дистрибуція і фінанси (рис. 10), разом вони займають майже 40% обсягу міжнародної торгівлі послугами. Показово, що світова торгівля фінансовими послугами досягла \$2,5 трлн у 2017 р. Третє місце в міжнародній торгівлі послугами займають телекомунікації, далі йдуть транспорт і туризм. Торгівля послугами в сфері телекомунікацій та інформаційних технологій більш ніж подвоїлася у 2005–2017 рр. Варто зазначити, що, хоча торгівля послугами в сфері охорони здоров'я та наукових досліджень і розробок поки поступається переліченим категоріям-лідерам за обсягом, вона стрімко зростає, збільшуючись на 10% щорічно.

У 2018 р. дванадцять основних категорій послуг сукупно становили 98,8% від загальної суми їх експорту \$5,302 трлн (табл. 4). Залишок припадає на державні товари та послуги.

Не беручи до уваги інші види послуг, бачимо, що швидше зростає експорт послуг з обслуговування та ремонту (35,4%), телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги (28,6%), використання інтелектуальної власності

(17,1%), послуги, пов'язані з подорожами (12,5%). Спадні показники експорту послуг за п'ятирічний період були у таких категоріях послуг, як державні товари та послуги (-5,3%), будівництво (-3,5%), страхові та пенсійні послуги (-1,8%).

У період 2013–2018 рр. експорт усіх категорій послуг, окрім транспорту, зафіксував достатнє зростання у більшості регіонів світу. Експорт телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг щорічно збільшувався в Азії на 9,5%, у Латинській Америці та Карибському басейні, Європі та Океанії між 6 і 7%, а в Африці застоювався. Африка, своєю чергою, разом з Азією демонструвала порівняно значне збільшення експорту страхових, фінансових, інтелектуальної власності та інших бізнес-послуг, демонструючи щорічні темпи зростання від 6 до 7%. Це особливо примітно, враховуючи невеликий розмір цього сектора в Африці, як стосовно світового ринку, так і до загального експорту послуг з Африки. Експорт подорожей збільшився на всіх континентах – особливо в Латинській Америці та Карибському басейні, де зафіксовано щорічне збільшення на 6,3% [11].

У короткостроковій перспективі міжнародна торгівля послугами буде визначатися такими чинниками, як: зростання впливу цифрових технологій, демографічні зміни, наслідки зміни клімату. Водночас вплив глобальних тенденцій на світову торгівлю загалом створює передумови для появи нових видів послуг, змінює попит на послуги і відкриває нові ринки надання послуг, зокрема, у сфері охорони здоров'я і охорони навколишнього середовища [2; 19].

Згідно досліджень СОТ, до 2040 року частка сектору послуг у світовій торгівлі досягне 50%. Якщо країни, що розвиваються зможуть

Таблиця 4 – Структура світового експорту послуг у 2018 р.

	Вид послуг	Обсяг світового експорту послуг, млрд. \$	Частка, %	Темп змін порівняно з 2014 р., %
1	Подорожі	1405	24,72	+12,5
2	Бізнес-послуги	1222	21,50	+9,7
3	Транспорт	996,8	17,54	+1,2
4	Телекомунікаційні / комп'ютерні / інформаційні	596,4	10,49	+28,6
5	Фінансові	480,9	8,46	+5,3
6	Послуги щодо інтелектуальної власності	400,9	7,05	+17,1
7	Страхові / пенсійні	136	2,39	-1,8
8	Виробничі	106,6	1,88	+9,7
9	Будівництво	104,1	1,83	-3,1
10	Послуги з обслуговування / ремонту	95,1	1,67	+35,4
11	Державні товари, послуги	69,4	1,22	-5,3
12	Особисті, культурні, рекреаційні	47,3	0,83	+0,8
13	Інші види	22,4	0,39	+177,7

Джерело: побудовано на основі [14]



впровадити цифрові технології, їх частка в торгівлі послугами в світі може збільшитися приблизно на 15% [17; 18]. Незважаючи на реформи, проведені в більшості країн за останні десятиліття, у сфері торгівлі послугами продовжують діяти суттєві обмеження і бар'єри. Проведення необхідних реформ щодо лібералізації міжнародної торгівлі послугами, укладення нових торговельних угод виявилось складним завданням, яке все ж потребує вирішення.

Маркетингові дослідження засвідчили, що в Україні спостерігається стала тенденція розвитку сфери послуг, темпи зростання якої випереджають динаміку ВВП. За даними Держстату, експорт послуг у 2019 р. становив \$15237,5 млн, збільшившись на 30,9%, або на \$3596,9 млн порівняно з 2018 р. Імпорт послуг становив \$6527,9 млн, збільшившись на 3,5%, або на \$220,8 млн порівняно з 2018 р. (табл. 5). У 2019 р. сальдо зовнішньої торгівлі послугами в Україні становило \$8709,6 млн.

Структуру експорту послуг майже на 2/3 формують транспортні (\$9036,4 млн у 2019 р.), близько 65% яких становлять послуги трубопровідного транспорту. Проте значним є потенціал інших

видів транспортних послуг, на які чомусь невідповідно мало звертається уваги під час формування економічної політики. Теперішній обсяг експорту морського транспорту (\$580,7 млн) та повітряного (\$1409,6 млн) аж ніяк не відповідає геополітичному становищу України. Маркетингові дослідження підтверджують, що структура зовнішньої торгівлі послугами значною мірою визначається економічною і політичною ситуацією в Україні. В експорті послуг частка транспортних послуг скоротилася через зниження товарного експорту, водночас зросла частка послуг із переробки матеріальних ресурсів. Сформувалася тенденція щодо зростання експорту телекомунікаційних, комп'ютерних та інших інформаційних послуг, які в 2018 р. зайняли 18,2% загального експорту послуг. Невиправдано низкою є частка експорту туристичних послуг у межах 2%, тоді як частка їхнього імпорту збільшується швидкими темпами і досягла майже 20%. Частка транспортних послуг в їхньому імпорті зросла до 23,1% у 2019 р. порівняно з 21% у 2015 р. Попри те, що експорт послуг демонструє зростаючу тенденцію, можливості України у підвищенні ролі сфери послуг у формуванні нової економіки далеко не

Таблиця 5 – Динаміка структури експорту та імпорту послуг України у 2010–2019 рр.

Показник	Обсяг, млрд. \$						Частка в українському експорті/імпорті, %					
	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2010	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Експорт послуг, всього</b>	<b>12,32</b>	<b>9,74</b>	<b>9,87</b>	<b>10,71</b>	<b>11,64</b>	<b>15,24</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Транспортні послуги	7,84	5,26	5,30	5,86	5,85	9,04	63,6	54,1	53,7	54,7	50,3	59,3
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	0,68	1,59	1,64	1,76	2,12	2,43	5,5	16,3	16,7	16,4	18,2	16,0
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1,05	1,08	1,13	1,42	1,70	1,63	8,5	11,1	11,4	13,3	14,6	10,7
Ділові послуги	1,15	0,82	0,79	0,92	1,06	1,20	9,3	8,4	8,0	8,6	9,1	7,9
Послуги, пов'язані з подорожами	0,38	0,20	0,21	0,24	0,30	0,32	3,1	2,1	2,1	2,3	2,6	2,1
Інші послуги	1,23	0,79	0,80	0,51	0,61	0,61	10,0	8,1	8,1	4,7	5,3	4,0
<b>Імпорт послуг, всього</b>	<b>5,47</b>	<b>5,52</b>	<b>5,33</b>	<b>5,48</b>	<b>6,31</b>	<b>6,53</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Транспортні послуги	1,18	1,15	0,99	1,21	1,46	1,51	21,6	20,9	18,6	22,2	23,2	23,1
Ділові послуги	1,04	0,72	0,81	0,83	1,39	1,29	19,1	13,0	15,3	15,1	22,0	19,8
Послуги, пов'язані з подорожами	0,35	0,60	0,60	0,80	0,99	1,28	6,4	10,8	11,3	14,5	15,7	19,7
Державні та урядові послуги	0,53	1,06	1,33	1,06	0,79	0,73	9,7	19,1	25,0	19,3	12,5	11,1
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,44	0,30	0,32	0,41	0,49	0,54	8,0	5,5	6,1	7,4	7,8	8,3
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	0,30	0,55	0,42	0,42	0,47	0,50	5,5	9,9	7,9	7,7	7,5	7,6
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	1,09	0,87	0,56	0,42	0,48	0,46	19,9	15,8	10,5	7,8	7,6	7,1
Інші послуги	0,55	0,27	0,28	0,33	0,24	0,22	10,0	4,9	5,3	6,0	3,7	3,3

Джерело: розраховано та побудовано за даними [3]

вичерпані. Тож посилення експортної орієнтації ринку послуг повинно стати одним із головних чинників модернізації структури економіки.

Результати маркетингових досліджень переконують, що тренд світової торгівлі послугами різко зміниться, починаючи з 2020 р. Очікується, що світова торгівля зменшиться на 13% у 2020 р., оскільки пандемія COVID-19 порушує нормальну економічну активність та життєдіяльність в усьому світі. У розпал фінансової кризи в 2009 р. торгівля знизилася на 12,5% [6]. Звернімо увагу, що сучасна економічна криза, посилена пандемією COVID-19, доволі часто експертами порівнюється зі світовою фінансовою кризою 2008–2009 рр. Дійсно, ці кризи в деяких аспектах схожі, але в основному дуже різні. Як і в 2008–2009 рр., уряди знову втручаються в грошово-кредитну та фіскальну політику для протидії спаду та надання тимчасової підтримки доходів бізнесу та домогосподарств. Але обмеження на переміщення та соціальне дистанціювання для уповільнення розповсюдження захворювання означають, що пропозиція робочої сили, транспорт та подорожі сьогодні є найбільш уразливими, чого не було під час фінансової кризи. Цілі сектори національних економік закриті, включаючи заклади готельного, ресторанного господарства, роздрібну торгівлю непродовольчими товарами, туризм та значну частину виробництва.

Згідно з оптимістичним прогнозом СOT, відновлення світової економіки повинно бути досить сильним, щоб до 2021 р. повернути її динаміку до тренду, який спостерігався до пандемії. Це залежатиме від тривалості COVID-19 та ефективності відповідних економічних і політичних заходів. Песимістичний прогноз передбачає лише часткове відновлення після спаду [4; 6].

Зростання обмежень на пересування людей та ізоляція в Європі і Північній Америці сильно вдаряють по сектору послуг, особливо в галузях, пов'язаних із фізичною взаємодією, таких як роздрібна торгівля, індустрія дозвілля, готельний і ресторанний бізнес, розважальні та транспортні послуги. Частка цих послуг охоплює понад чверть усіх робочих місць в цих макрорегіонах. Як ми зазначали раніше, експорт послуг у 2019 р. становив \$6,03 трлн, але COVID-19 найбільш негативно вплине на міжнародну торгівлю послугами через встановлення транспортних та туристичних обмежень та закриття багатьох закладів роздрібно-ї торгівлі та гостинності. Хоча послуги не включаються до прогнозу торгівлі товарами СOT, але більшість торгівлі товарами була б неможливою без відповідних послуг, насамперед транспортних. На відміну від товарів, не існує запасів послуг, які можна було б складувати для реалізації в пізні-

шому періоді. Це означає, що зниження торгівлі послугами під час пандемії може бути незворотнім. Послуги також взаємопов'язані, наприклад, усі види транспорту дають змогу створювати екосистему інших ділових, освітніх, культурних, спортивних та рекреаційних заходів. Однак деякі послуги розвиваються під час кризи. Це стосується послуг інформаційних технологій, попит на які збільшується, оскільки компанії намагаються дати можливість працівникам працювати дома, люди більше спілкуються віддалено.

**Висновки.** В умовах становлення і розвитку постіндустріального суспільства сфера послуг набуває пріоритетного значення. З розвитком сфери послуг і насамперед галузей, що сприяють формуванню інформаційної економіки, пов'язують перспективи подальшого розвитку суспільства. Багато країн, які володіють достатніми науково-технологічними та сировинними ресурсами, необхідними для масштабних індустріальних проривів, забезпечують сьогодні зростання економіки саме завдяки інноваційному розвитку сфери послуг.

Торгівля послугами сприяє підвищенню добробуту суспільства, ефективнішому розподілу суспільних благ, розширенню спектру пропонованих послуг. Підвищення конкурентоспроможності підприємств у сфері послуг також є суттєвим для соціально-економічного розвитку країн. Зростання експорту послуг сприяє збільшенню зайнятості населення в багатьох країнах світу та подоланню соціальної, економічної та гендерної нерівності.

З проведеного нами дослідження чітко можна констатувати, що частка торгівлі послугами у світовій торгівлі зростала швидше, ніж торгівля товарами. На фінансові послуги припадає п'ята частина від загального обсягу міжнародної торгівлі послугами. Частка послуг у сфері освіти, охорони здоров'я та охорони навколишнього середовища продовжувала збільшуватися. Частка послуг з доданою вартістю складає майже половину у загальних обсягах міжнародної торгівлі товарами і послугами. У більшості країн світу частка послуг в загальному обсязі експорту товарів і послуг постійно зростала. Політика щодо розвитку експорту послуг є важливою для всіх країн, позаяк сприяє покращанню структури зовнішньої торгівлі, підвищенню її ефективності, зростанню зайнятості населення. Це вимагає поглиблення співпраці між країнами і зниження бар'єрів у взаємній торгівлі найперспективнішими і швидко зростаючими видами послуг.

Врахування наслідків пандемії COVID-19 та сучасної глобальної економічної кризи для кон'юнктури світового ринку послуг є важливим завданням, що потребує подальших досліджень.

**Список використаних джерел:**

1. Вовчанська О.М. Особливості функціонування та розвитку світового ринку послуг в структурі сучасної економіки / О.М. Вовчанська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Вип. 9–1. Частина 3. – Херсон, 2014. – С. 22–29. URL: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_09-1/economic\\_09-1\\_3.pdf#page=22](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/economic_09-1_3.pdf#page=22) (дата звернення: 05.05.2020).
2. WTO опублікувала доклад по міжнародній торгівлі послугами. URL: <https://globalcentre.hse.ru/news/331611692.html> (дата звернення: 05.05.2020).
3. Державна служба статистики України : офіційний вебсайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.05.2020).
4. Епідемія коронавірусу: СOT прогнозує уповільнення зростання світової торгівлі послугами в I кварталі 2020 року. URL: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1857221-epidemiya-koronavirusu-sot-prognozuye-upovilnennya-zrostannya-svitovoyi-torgivli-poslugami-v-i-kvartali-2020-roku> (дата звернення: 05.05.2020).
5. Зачем развивать экспорт услуг. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2019/09/30/812490-zachem-razvivat-eksport> (дата звернення: 05.05.2020).
6. Coronavirus could reduce world trade by up to a third, according to the WTO. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/wto-financial-crisis-coronavirus-covid19-recession-trade-global/> (дата звернення: 05.05.2020).
7. Share of commercial services exports worldwide 2014 to 2018, by category. URL: <https://www.statista.com/statistics/649834/share-of-commercial-service-categories-in-world-export-trade/> (дата звернення: 05.05.2020).
8. The International Trade in Services. URL: <https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2019/mar/the-international-trade-in-services.html> (дата звернення: 05.05.2020).
9. The services powerhouse: Increasingly vital to world economic growth. URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/issues-by-the-numbers/trade-in-services-economy-growth.html> (дата звернення: 05.05.2020).
10. UNCTAD Handbook of Statistics 2019. Total trade in services. URL: <https://stats.unctad.org/handbook/Services/Total.html> (дата звернення: 05.05.2020).
11. UNCTAD Handbook of Statistics 2019. Trade in services by category . URL: <https://stats.unctad.org/handbook/Services/ByCategory.html> (дата звернення: 05.05.2020).
12. UNCTADstat. Data Center. URL: [https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en) (дата звернення: 05.05.2020).
13. World Bank national accounts data, OECD national accounts data files, 2017-2019. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/>. (дата звернення: 05.05.2020).
14. World's Top Export Services. URL: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-export-services/> (дата звернення: 05.05.2020).
15. WTO Data Portal (2020). URL: <https://timeseries.wto.org/> (Accessed 05 May 2020).
16. WTO. Statistics on trade in commercial services. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/tradeserv\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm) (дата звернення: 05.05.2020).
17. WTO. Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. URL: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres20\\_e/pr855\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm) (дата звернення: 05.05.2020).
18. WTO. World Trade Report 2019 “The Future of Services Trade”. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr19\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr19_e.htm) (дата звернення: 05.05.2020).
19. WTO. World Trade Statistical Review 2019. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf) (дата звернення: 05.05.2020).

**References:**

1. Vovchanska O.M. “Osoblyvosti funktsionuvannia ta rozvytku svitovoho rynku poslug v strukturі suchasnoi ekonomiky” [The features of functioning and development of world market of services within the structure of modern economy]. Naukovyj visnyk Khersons'koho derzhavnoho universytetu. Seriiia «Ekonomichni nauky». Vyp. 9-1. 2014. S. 22–29. [Online], available at: [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_09-1/economic\\_09-1\\_3.pdf#page=22](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/economic_09-1_3.pdf#page=22) (accessed 05 May 2020).
2. Globalcentre. Competence Centre for Cooperation with International Organisations (2020), “VTO opublikovala doklad po mezhduнародnoj torgovle uslugami”, available at: <https://globalcentre.hse.ru/news/331611692.html> (accessed 05 May 2020).
3. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2020), available at: <http://ukrstat.gov.ua/> (accessed 05 May 2020).
4. UNN (2020), “Epidemiia koronavirusu: SOT prohnozuie upovil'нення zrostannia svitovoi torhivli posluhamy v I kvartali 2020 roku”, available at: <https://www.unn.com.ua/uk/news/1857221-epidemiya-koronavirusu-sot-prognozuye-upovilnennya-zrostannya-svitovoyi-torgivli-poslugami-v-i-kvartali-2020-roku> (accessed 05 May 2020).
5. Vedomosti.ru (2019), “Zachem razvivat' jeksport uslug”, available at: <https://www.vedomosti.ru/opinion/columns/2019/09/30/812490-zachem-razvivat-eksport> (accessed 05 May 2020).
6. The World Economic Forum (2020), “Coronavirus could reduce world trade by up to a third, according to the WTO”, available at: <https://www.weforum.org/agenda/2020/04/wto-financial-crisis-coronavirus-covid19-recession-trade-global/> (accessed 05 May 2020).
7. Statista, Share of commercial services exports worldwide 2014 to 2018, by category. The Global Statistics Portal. Retrieved from: <https://www.statista.com/statistics/649834/share-of-commercial-service-categories-in-world-export-trade/> (accessed 05 May 2020).
8. Reserve Bank of Australia (2019) “The International Trade in Services”, available at: <https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2019/mar/the-international-trade-in-services.html> (accessed 05 May 2020).
9. Deloitte (2018) “The services powerhouse: Increasingly vital to world economic growth”, available at: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/issues-by-the-numbers/trade-in-services-economy-growth.html> (accessed 05 May 2020).

10. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) “Handbook of Statistics 2019. Total trade in services”, available at: <https://stats.unctad.org/handbook/Services/Total.html> (accessed 05 May 2020).
11. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) “Handbook of Statistics 2019. Trade in services by category”, available at: <https://stats.unctad.org/handbook/Services/Total.html> (accessed 05 May 2020).
12. UNCTADstat. Data Center. Available at: [https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en) (accessed 05 May 2020).
13. World Bank national accounts data, OECD national accounts data files, 2017-2019. Available at: <https://data.worldbank.org/indicator/> (accessed 05 May 2020).
14. World’s Top Export (2019) “World’s Top Export Services”, available at: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-export-services/> (accessed 05 May 2020).
15. WTO Data Portal (2020). Available at: <https://timeseries.wto.org/> (accessed 05 May 2020).
16. WTO (World Trade Organisation) (2019). Statistics on trade in commercial services. Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/tradeserv\\_stat\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/tradeserv_stat_e.htm) (accessed 05 May 2020).
17. WTO (World Trade Organisation) (2020). “Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy”, available at: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres20\\_e/pr855\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm) (accessed 05 May 2020).
18. WTO (2019). “World Trade Report 2019: The Future of Services Trade”. World Trade Organization (WTO), Geneva: Switzerland, Report. See online at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr19\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr19_e.htm) (accessed 05 May 2020).
19. WTO (2019). World Trade Statistical Review 2019, World Trade Organization, Geneva. See online at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf) (accessed 05 May 2020).

**Vovchanska Olha**

*Lviv University of Trade and Economics*

**Ivanova Liliya**

*Lviv State University of Physical Culture named after Ivan Boberskij*

## **MARKET RESEARCH OF SERVICES MARKET: INTERNATIONAL AND NATIONAL ASPECTS**

*The article identifies structural changes in the world services market in the international and national aspects and defines the main tendencies of its development. Over the last twenty years, both exports and imports of services have increased 3.6 times, the share of services in the structure of world GDP has been growing steadily, and for many countries it has become the largest employer. The analysis of the dynamics of exports and imports of services has been carried out in the macro-regions of the world and in countries of different levels of economic development. It is determined that Europe remains the epicenter of world trade in services. The second position is occupied by Asia. North America closes the top three in terms of international trade in services. It is noted that industrialized countries retain dominant positions in the world market of services, and countries with economies in transition have the smallest share of the world market of services. Authors has analyzed the rating of countries by indicators of export and import in the world market of services. The structure of the world market of services has undergone significant changes: the share of transport services has decreased to 17%, the share of tourist services is about 25%, but the share of other services is growing faster and in the structure of world exports they are crucial. Global trends in world trade in general will create the preconditions for the emergence of new types of services, change the demand for services, open new segments of services markets, in particular, in the field of health and environment. In Ukraine there is a constant trend of development of the services sector, the growth rate of which is ahead of the dynamics of GDP. Despite the fact that the export of services shows a growing trend, Ukraine’s opportunities to increase the role of services in the economy are far from exhausted. Therefore, strengthening the export orientation of the service sector should become one of the main factors in modernizing the structure of the Ukrainian economy. Authors note that COVID-19 pandemic will have the most negative impact on international trade in services as the result of transport and tourism restrictions and the closure of many retail and hospitality businesses. The resumption of world trade in services is possible by 2021, but this will depend on the duration of COVID-19 and the effectiveness of relevant economic and policy measures, will require deepening cooperation between countries and reducing barriers for mutual trade in the most promising and fast-growing service industries.*

**Key words:** service, world market, international trade, export of services, import of services, marketing researches.

**JEL classification:** F14, L8, L9, O11.

УДК 339.564

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.10>**Губарь О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії та підприємництва,  
Національний університет «Запорізька політехніка»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4923-5997>

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ІТ-АУТСОРСИНГУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ

*У статті визначено сутність та особливості ІТ-аутсорсингу. Розкрито характерні риси цифрової економіки в умовах глобалізації бізнесу. Проаналізовано особливості аутсорсингової привабливості України та деяких країн світу. Україна покращила свої позиції у рейтингу завдяки структурним змінам в інфраструктурі, діловому середовищі та урядовим реформам. Здійснено оцінку ІТ-аутсорсингу в національній економіці та виявлено проблемні фактори його розвитку. Основними стримуючими чинниками є несприятливий податковий режим для ІТ-сектору; міграція кадрів; недостатня кількість навчальних закладів для отримання якісної освіти. Тому Україні необхідно позбавитися репутації «сировинного» ІТ-аутсорсингу, трансформувати модель у сервісний консалтинг. Задля цього запропоновано концептуальну кластерну модель розвитку ІТ-аутсорсингу, яка передбачає наявність якісної ІТ-освіти, інвестицій в інноваційний розвиток ІТ-сектору, впровадження інноваційних ІКТ, державної підтримки щодо створення ІТ-кластерів (зокрема, податкового стимулювання та фінансування ННДКР), інноваційних ІТ-продуктів.*

*Ключові слова:* ІТ-аутсорсинг, цифрові технології, кібербезпека, глобалізація бізнесу, аутсорсингова привабливість країни, кластерна модель розвитку ІТ-аутсорсингу, оподаткування.

**Постановка проблеми.** На національному рівні використання сучасних інформаційних технологій дає змогу збільшити темпи економічного розвитку країн, уникнути сировинної залежності та утвердитися в лідируючих позиціях на світовому ринку. Нині все більша кількість учених та політичних діячів усвідомлює, що величезна роль у розвитку національних економік та світової економіки загалом відіграють інформаційні технології (ІТ).

Одним із актуальних напрямів розвитку міжнародної економічної діяльності українських підприємств є аутсорсингова форма бізнесу, зокрема ІТ-аутсорсинг. Компанії, які використовують стратегію аутсорсингу, долучаються до глобальних торговельних та виробничих ланцюгів у сфері інформаційних послуг, не лише примножуючи власні прибутки, а й сприяючи науково-технічній співпраці та обміну досвідом у сфері ІТ. ІТ-аутсорсинг є перспективною формою міжнародного бізнесу, тому актуальним є визначення й аналіз тенденцій розвитку цієї сфери в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями проблем та особливостей розвитку ІТ-бізнесу та ІТ-аутсорсингу займалися такі українські вчені, як А.В. Літошенко [1], О.М. Полякова [2], Л.М. Ганущак-Єфименко [3], О.В. Журавльов, О.А. Сімачов [4], Н.Ю. Тимошенко, Б.Ю. Ронський [5] та ін. Проте в українській літературі не досить розкритими є питання визначення ІТ-аутсорсингової привабливості України в глобальному бізнесі, особливостей розвитку ІТ-аутсорсингу в контексті сприятливих та несприятливих факторів, формування концепту-

альних засад розвитку ІТ-аутсорсингу як перспективної форми міжнародного бізнесу. Відповідно, недостатнє розроблення цих питань визначило актуальність та мету цього дослідження.

**Мета дослідження** – аналіз розвитку ІТ-аутсорсингу в умовах глобалізації бізнесу та розроблення концептуальної моделі ІТ-аутсорсингу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах третьої хвилі глобалізації важливу роль у розвитку країн відіграє створення інноваційних інформаційних технологій, товарів та послуг, які надаються споживачеві за допомогою комп'ютерного обладнання і глобальної мережі Інтернет. Масштабне використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) практично у всіх сферах бізнесу зумовило формування нового виду економіки, який вчені називають «цифрова економіка». Міжнародний бізнес постійно змінюється під впливом інформаційних, інноваційних та цифрових технологій, що стає передумовою трансформації міжнародного підприємництва. На сучасному рівні інтернаціоналізації світового господарства співробітництво економічних агентів вже виходить за межі традиційних форм міжнародного бізнесу. З'явилися нові форми міжнародного бізнесу, зокрема, одним із таких векторів є ІТ-аутсорсинг.

Варто відзначити думку А.В. Літошенко [1], який вважає, що ІТ-аутсорсинг передбачає зовнішнє укладання контрактів між партнерами щодо певних бізнес-процесів, які є необхідними, але не стратегічно важливими для виробництва

товарів або надання послуг для компанії-замовника, яка має на меті підвищення власної конкурентної переваги. Цікавою думкою є те, що поряд із використанням поняття «ІТ-аутсорсинг» практики більше вживають термін «надання ІТ-сервісу». У цьому разі акцентується, що підприємство не лише розробляє інформаційні продукти для компанії-замовника, а й надає широкий спектр інформаційних послуг, зокрема інтернет-маркетингу, кібербезпеки, управління лояльністю та ін. Процеси цифровізації та інформатизації стрімко поширюються та набувають особливої значущості в різних сферах суспільного життя. Проте вони також породжують значний перелік проблем, пов'язаних із формуванням ефективних систем кібербезпеки, оскільки кіберзагрози мають глобальний характер і стають усе більш небезпечними. Це зумовлює також активний розвиток ІТ-аутсорсингу у сфері кібербезпеки.

З метою аналізу розвитку ІТ-аутсорсингу в умовах глобалізації бізнесу розглянемо глобальний рейтинг аутсорсингової привабливості країн, який розраховує американська консалтингова компанія «А.Т. Кеарнеу» починаючи з 2004 року [6]. Індекс всебічно досліджує ландшафт аутсорсингу, визначаючи країни з найбільшим потенціалом для надання ІТ-аутсорсингу та аутсорсингу бізнес-процесів. До 2019 року аутсорсингова привабливість країн оцінювалася за трьома параметрами, такими як: фінансова привабливість, кваліфікованість та доступність необхідних працівників на ринку праці, наявність сприятливого бізнес-середовища для ведення аутсорсингових операцій [6]. З 2019 року методика дослідження «А.Т. Кеарнеу» змінилася, оскільки тепер вона передбачає ранжування 50 країн світу за чотирма субіндексами. Компанія додала параметр «цифровий резонанс» (розвиток цифрового сектору економіки). Це зумовлено тим, що в останні роки галузь ІТ-аутсорсингу та аутсорсингу бізнес-процесів зіткнулася із значними порушеннями цифрової трансформації, і найсильніший вплив мають дві суміжні сили – автоматизація, з одного боку, і посилення проблем із кібербезпекою – з іншого. Параметр «цифровий резонанс» містить такі складники, як: цифрові навички робочої сили; юридична адаптованість, тобто ступінь урахування законодавчих рамок цифрових бізнес-моделей, включаючи захист кібербезпеки; обсяг корпоративної діяльності, визначений як сума капіталу, вкладеного в стартапи, та кількість угод, що здійснюються; цифрові продукти, до яких належать творчі результати, знання та технології.

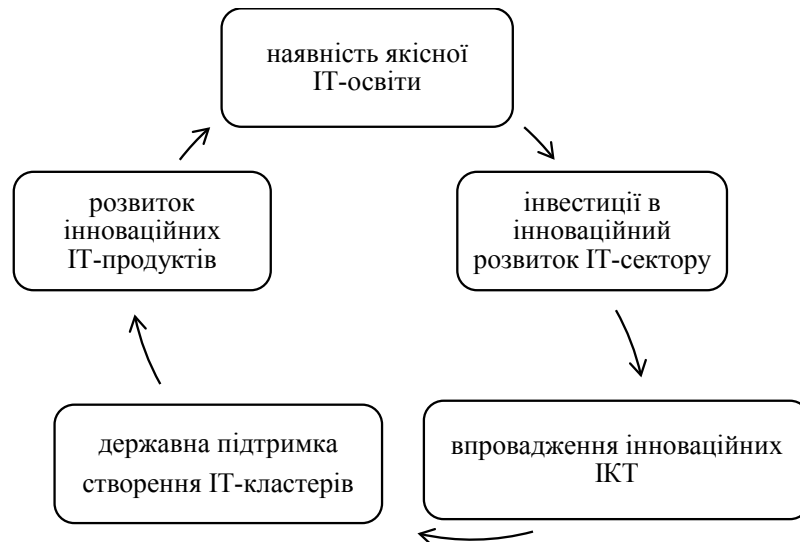
Розглянемо динаміку показників аутсорсингової привабливості України та інших країн за 2014–2019 роки. У 2014 році наша країна покращила свій результат, зайнявши 24 місце серед 55 країн, за рахунок таких аспектів, як: здій-

снення ефективних урядових реформ; знецінення валюти, яке поліпшило показник компенсаційних, податкових та адміністративних витрат. Варто підкреслити, що Україна поряд із Колумбією та Туреччиною мала найбільше зростання, оскільки піднялася на 23 позиції та зайняла 20 місце. Світовими лідерами рейтингу 2014 та 2016 року були Індія, Китай, Малайзія. Замикали десятку країн-лідерів рейтингу Чилі та Польща.

У 2019 році Україна зайняла 20 позицію у глобальному рейтингу з аутсорсингу інформаційних технологій та бізнес-процесів із загальним індексом 5,36 [6–8]. Це покращення було зумовлене збільшенням витрат на інфраструктуру та показниками ділового середовища, що компенсувало низький середній показник цифрового резонансу та четверте за величиною зниження категорії навичок та доступності працівників. Загальний рейтинг країн GSLI на 2019 рік свідчить про те, що на регіональному рівні Азія продовжує домінувати. Лідерами знову є Індія, Китай та Малайзія. США вперше пробилися в топ-10 країн, Великобританія та Німеччина також виходять на кращі позиції, займаючи 8 та 15 місце відповідно. Тобто ми бачимо, що Україна не є світовим лідером у сфері аутсорсингу інформаційних технологій та бізнес-процесів, проте стрімко збільшує темпи розвитку цього показника. Про це свідчить факт, що Індекс аутсорсингової привабливості України збільшився в 2 рази за 10 років – із 42 місця у 2009 році до 20 місця в 2019 році [7–8].

Вагомість ІТ-сектору в українській економіці підтверджується статистичними даними. У 2018 році частка цієї галузі в структурі ВВП становила 4%. Інформаційний сектор має мультиплікативний ефект, оскільки створює робочі місця в суміжних галузях, зокрема, один програміст створює два-чотири додаткових робочих місця. Також завдяки активному розвитку цієї галузі в Україну постійно надходить іноземна валюта та сплачуються ІТ-підприємствами податки (у 2014–2017 рр. зростання податкових надходжень до бюджету становило 27%) та ін. [8]. Основними тенденціями розвитку підприємництва ІТ-ринку є: зростання експортних поставок ІТ-послуг; збільшення споживання послуг з аутсорсингу на внутрішньому ринку; зростання числа постачальників послуг за участю іноземного капіталу або частково фінансованих за рахунок іноземного капіталу; зростання обсягу допоміжних ІТ-послуг (підтримка ІТ-інфраструктури). ІТ-інфраструктура вже давно стала ключовою частиною операційної системи будь-якого підприємства. По суті, це основа будь-якого прибуткового бізнесу [3].

Основними елементами ІТ-послуг в Україні, за даними фахівців PricewaterhouseCoopers [4], є такі: ІТ-підтримка та аутсорсинг, послуги розроблення програмного забезпечення, ІТ-консалтинг



**Рисунок 1 – Необхідні складники для побудови концептуальної моделі ІТ-аутсорсингу**

*Джерело: складено автором*

та оцифрування, аутсорсинг R&D бізнес-процесів. Цей спектр послуг свідчить, що українські ІТ-компанії вийшли за межі аутсорсингу в його класичному розумінні, вони пропонують послуги консалтингу та відкривають власні науково-дослідні центри, які надають послуги за схемою «розробка – експлуатація – трансфер». У 2018 р. 18 ІТ-компаній, які були створені або працюють на території України, увійшли до рейтингу провідних світових постачальників ІТ-послуг на умовах аутсорсингу – «2018 Global Outsourcing 100».

Вищенаведені показники дають можливість стверджувати, що Україна є одним із лідерів-аутсорсерів в Європі. Основним конкурентом для України на цьому ринку є Польща. Україна стала лідером серед країн-аутсорсерів у Європі завдяки наявності талановитого людського капіталу в сфері ІТ. Зокрема, кадровий потенціал в Україні становить 140 тис. фахівців, а зростання кількості працівників щороку становить 20%. Але нашій державі необхідно позбавитися репутації «сировинного» ІТ-аутсорсингу та трансформувати модель ІТ-бізнесу у вектор сервісного консалтингу завдяки висококваліфікованому кадровому потенціалу та впровадженню технологічних інновацій.

Основними чинниками, які впливають на розвиток підприємництва ІТ-сфери, за результатами експертного оцінювання Л.М. Ганущак-Єфіменко, є [3]: рівень оподаткування; наявність пільг та привілеїв для іноземних інвестицій в ІТ-секторі; міграція кадрів; знання англійської мови; неконкурентоспроможна заробітна плата; недостатня кількість навчальних закладів для отримання якісної освіти. Н.Ю. Тимошенко, Б.Ю. Ронський також відмічають, що однією з головних проблем є

якість навчання фахівців, зайнятих в ІТ-сфері, та міграція кваліфікованих фахівців до країн Європи та США [5]. У зв'язку із цим назріла гостра необхідність вирішення питань щодо розроблення ефективних механізмів взаємодії між державою, наукою та інноваційним бізнесом. Загалом на цьому етапі вирішення проблем ІТ-індустрії неможливе без подальшої участі держави.

На наш погляд, в Україні задля побудови ефективного ІТ-бізнесу необхідно сформулювати концептуальну модель ІТ-аутсорсингу, що схематично зображена на рис. 1.

Важливим завданням з усього є створення якісної системи ІТ-освіти, що в подальшому і буде сприяти розвитку цифрової економіки України та розвитку ІТ-аутсорсингу. Зараз ІТ-спеціалісти – це здебільшого саме молодь та перспективні спеціалісти у сфері діяльності інформаційних індустрій. Вони здатні знаходити оригінальні рішення, і завдяки таким підприємцям буде процвітати нова ера – інформаційна.

Для розвитку креативного цифрового суспільства держава повинна створити умови для формування ІТ-кластерів. На територіях усіх передових країн уже давно існують подібні кластери («Кремнієва долина» в Каліфорнії; «DUMBO» та «Chelsea market» у Нью-Йорку; «Färgfabriken» в Стокгольмі; «Этажи» у Санкт-Петербурзі, Німецький кластер «Цольферайн»; «NDSM» в Амстердамі та інші). В Україні це вже започатковується, але ще тільки на новаторському рівні.

Світовий досвід щодо стимулювання інноваційних корпорацій свідчить, що однією із важливих умов розвитку ІТ-кластерів є використання інструментів державного стимулювання НДДКР,

зокрема: вирахування інвестицій у НДДКР з бази оподаткування компаній; пільгові ставки податків та «податкові канікули»; пільгові кредити та гранти; прискорена амортизація основних засобів; звільнення від сплати податкових зборів; страхування інноваційного експорту; державні закупівлі інновацій [9].

Зокрема, у Чехії підприємства ІТ-індустрії можуть звільнитися від податку на прибуток на 10 років, а у Словаччині держава надає ІТ-сфері 35%-й податковий кредит [10–11]. Часткове звільнення від податку на прибуток для ІТ-компаній існує в Нідерландах, на Кіпрі та Мальті. Стимулювання ІТ-індустрії в більшості країн є складником заходів із розвитку науки, досліджень та технологій. Наприклад, у Німеччині Уряд підтримує ІТ-сектор шляхом фінансування досліджень у сфері технологій, які проводять суб'єкти малого та середнього підприємництва, а також стартап-компанії.

В Україні важливим фактором для розвитку ІТ-бізнесу є використання спрощеної системи оподаткування. Проте з усіх вищеперерахованих пільг щодо стимулювання ІТ-сектору, які успішно зарекомендували себе в розвинутих країнах, в Україні є тільки звільнення від ПДВ на всі операції з поставки програмного забезпечення [10]. Тому для України, яка досі вдало конкурувала

на глобальному ринку, необхідно створити податковий режим, схожий з такими, що діють у країнах-конкурентах. Податкові пільги для української ІТ-індустрії можуть істотно стимулювати її розвиток до рівня зарубіжних країн.

**Висновки.** Отже, ІТ-галузь є однією з найбільш перспективних та інноваційних сфер сучасної економіки України. Нині наша держава не є світовим лідером у сфері аутсорсингу інформаційних технологій та бізнес-процесів, проте стрімко збільшує темпи розвитку цієї сфери. Зокрема, Індекс аутсорсингової привабливості України збільшився в 2 рази за 10 років. Основними особливостями українського ІТ-ринку є загальна незрілість, недостатня прозорість, широка диверсифікація ринку і моделей, що надаються. Важливими стримуючими факторами є зростання дефіциту висококваліфікованих кадрів та їхня міграція до країн Європи та США. Задля активізації розвитку ІТ-сектору нами пропонується концептуальна модель ІТ-аутсорсингу, яка передбачає наявність якісної ІТ-освіти, інвестицій в інноваційний розвиток ІТ-сектору, впровадження інноваційних ІКТ, державної підтримки щодо створення ІТ-кластерів (зокрема, податкове стимулювання та фінансування ННДКР), розвитку інноваційних ІТ-продуктів.

#### Список використаних джерел:

1. Літошенко А.В. Проблеми визначення поняття ІТ-аутсорсингу та його особливості. *Економічний аналіз : зб. наук. праць*. 2016. Том 23. № 2. С. 88–92.
2. Полякова О.М. Сучасні тенденції розвитку ІТ-індустрії в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 64. С. 179–186.
3. Ганущак-Єфіменко Л.М. Особливості розвитку підприємництва в ІТ-сфері України. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 10. С. 55–67.
4. Журавльов О.В., Сімачов О.А. Статистичне дослідження ринку ІТ-послуг в Україні. *Статистика України*. 2018. № 4. С. 25–33.
5. Тимошенко Н.Ю., Ронський Б.Ю. Проблеми та перспективи розвитку ІТ-індустрії в Україні. URL: [http://economyandsociety.in.ua/journal/17\\_ukr/57.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/17_ukr/57.pdf) (Дата звернення: 02.04.2020).
6. Sethi A., Gott J., Suman V. Digital Resonance: The New Factor Impacting Location Attractiveness. The 2019 A.T. Kearney Global Services Location Index. URL: <https://www.atkearney.com/digital-transformation/gсли/2019-full-report> (Дата звернення: 02.04.2020).
7. Україна вперше потрапила в ТОП-25 найпривабливіших країн світу в сфері аутсорсингу. URL: <http://watcher.com.ua/2016/01/13/ukrayina-vpershe-potrapiya-v-top-25-nauryvablyvishyh-krayin-svitu-v-sferi-aoutsorsynhu/> (Дата звернення: 03.04.2020).
8. Україна увійшла до кола країн — лідерів у сфері ІТ-аутсорсингу. 2019. URL: <https://business.ua/business/4970-ukrainu-uviihshla-do-kola-krain-lideriv-u-sferi-itaoutsorsynhu> (Дата звернення: 03.04.2020).
9. Вісім державних стимулів для розвитку інновацій – світовий досвід URL: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/visim-derzhavnih-stimuliv-dlya-rozvitku-innovacij-svitovij-dosvid> (Дата звернення: 04.04.2020).
10. Карпова В. Оптимізація оподаткування ІТ-бізнесу за допомогою аутсорсингу. *Бухгалтер і закон*. 2016. № 12. URL: [http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine\\_article/BZ008788](http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ008788) (Дата звернення: 03.04.2020).
11. Голян Л. Европейские офшоры для ИТ – компаний: URL: <http://itexpert.org.ua>. (Дата звернення: 04.04.2020).



**References:**

1. Litoshenko A.V. (2016). Problemy vyznachennia poniattia IT-outsorsynhu ta yoho osoblyvosti [Concept definition problems of IT outsourcing and its features]. *Ekonomichnyi analiz : zb. nauk. prats.* [Economic analysis], vol. 23, No. 2, pp. 88–92 (in Ukrainian).
2. Poliakova O.M. (2018). Suchasni tendentsii rozvytku IT-industrii v Ukraini [Current trends of IT industry development in Ukraine]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti* [Bulletin of Economics of Transport and Industry], No. 64, pp. 179–186 (in Ukrainian).
3. Hanushchak-Yefimenko L.M. (2016). Osoblyvosti rozvytku pidpriemnytstva v IT-sferi Ukrainy [Features of entrepreneurship development in the IT sphere of Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky* [Current problems of the economy], No. 10, pp. 55–67 (in Ukrainian).
4. Zhuravlov O. V., Simachov O. A. (2018). Statystychnе doslidzhennia rynku IT-posluh v Ukraini [Statistical survey of the IT services market in Ukraine]. *Statystyka Ukrainy* [Statistics of Ukraine], No. 4, pp. 25–33 (in Ukrainian).
5. Tymoshenko N.Iu. Ronskyi B.Iu. Problemy ta perspektyvy rozvytku IT-industrii v Ukraini [Problems and prospects of IT industry development in Ukraine]. Available at: [http://economyandsociety.in.ua/journal/17\\_ukr/57.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/17_ukr/57.pdf) (accessed 02 April 2020) (in Ukrainian).
6. Sethi A., Gott J., Suman V. (2019). Digital Resonance: The New Factor Impacting Location Attractiveness. A.T. Kearney Global Services Location Index. Available at: <https://www.atkearney.com/digital-transformation/gsl/2019-full-report> (accessed 02 April 2020) (in English).
7. Ukraina vpershe potrapyla v TOP-25 naipryvablyvishykh krain svitu v sferi outsorsynhu [Ukraine is ranked among the top 25 most attractive outsourcing countries in the world for the first time]. Available at: <http://watcher.com.ua/2016/01/13/ukrayina-vpershe-potrapyla-v-top-25-nayprvablyvishykh-krayin-svitu-v-sferi-outsorsynhu/> (accessed 03 April 2020) (in Ukrainian).
8. Ukraina uviishla do kola krain — lideriv u sferi IT-outsorsynhu [Ukraine is one of the leading countries in the field of IT outsourcing] Available at: <https://business.ua/business/4970-ukraina-uvishla-do-kola-krain-lideriv-u-sferi-itaoutsorsynhu> (accessed 03 April 2020) (in Ukrainian).
9. Visim derzhavnykh stymuliv dlia rozvytku innovatsii – svitovi dosvid [Eight Government Incentives for Innovation – World Experience]. Available at: <https://forumkyiv.org/uk/analytics/visim-derzhavnih-stimuliv-dlya-rozvitku-innovacij-svitovij-dosvid> (accessed 04 April 2020) (in Ukrainian).
10. Karpova V. (2016) Optyimizatsiia opodatkovannia IT-biznesu za dopomohoiu outsorsynhu [Optimization of taxation of IT-business by means of outsourcing]. *Bukhhaler i zakon* [Accountant and the law]. No. 12. Available at: [http://bz.ligazakon.ua/magazine\\_article/BZ008788](http://bz.ligazakon.ua/magazine_article/BZ008788) (accessed 04 April 2020) (in Ukrainian).
11. Goljan L. Evropejskie offshory dlja IT – kompanij [European offshore for IT companies]. Available at: <http://itexpert.org.ua>. (accessed 04 April 2020) (in Russian).

**Gubar Olena***Zaporizhzhia Polytechnic National University*

## ANALYSIS OF IT OUTSOURCING DEVELOPMENT IN UKRAINE AMID BUSINESS GLOBALIZATION

*One of the topical trends in the development of Ukrainian enterprise's international economic activity is IT outsourcing. Companies using outsourcing strategies are joining the global trade chains, not only generating their own revenue but also facilitating scientific and technical collaboration and IT experience sharing.*

*The purpose of the article is to analyze the development of IT outsourcing amid business globalization and to develop IT outsourcing conceptual model in Ukraine. The IT outsourcing essence and features are defined. The author notes that practitioners use the term "IT service delivery" more than "IT outsourcing". In this case, it is emphasized that the company provides a wide range of information services, including Internet marketing, cyber security, loyalty management and others. The digital economy characteristics in the context of business globalization are revealed. The outsourcing attractiveness features of Ukraine and other countries are analyzed. Ukraine has improved its ranking due the structural changes in infrastructure, business environment and government reform. The IT outsourcing assessment in the national economy is carried out and the problem factors of its development are identified. The main constraints are the unfavorable tax regime for the IT sector; migration; lack of educational institutions for quality education. The main features of the Ukrainian IT market are general immaturity, lack of transparency, wide diversification of the market and the models provided. Therefore, Ukraine needs to get rid of the reputation of "raw" IT outsourcing and transform the IT business model into a vector of service consulting. To this end, a conceptual cluster model of IT outsourcing development was proposed, which envisages the availability of quality IT education, investment in innovative development of the IT sector, implementation of innovative ICTs, state support for the IT clusters creation (including tax incentives and R&D funding), innovative products.*

*It is necessary to create a tax regime similar to those in force in competing countries for Ukraine, which has been successfully competing in the global market. Tax incentives for the Ukrainian IT industry can significantly stimulate its development to the level of foreign countries.*

**Key words:** *IT outsourcing, digital technologies, cybersecurity, business globalization, outsourcing attractiveness of the country, cluster model of IT outsourcing development, taxation.*

**JEL classification:** M15, F23.

УДК 338.45:658.1

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.11>**Дмитренко В.І.**кандидат економічних наук, професор,  
Черкаський інститут пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1860-418X>

## УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ

У статті визначено сутність та умови реалізації управління фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі у сучасних умовах господарювання. При цьому використано методи упорядкування, порівняння, графічні, системно-структурного аналізу та наукового узагальнення. В ході дослідження встановлено взаємозв'язок підприємств будівельної галузі з різними секторами економіки та видами економічної діяльності. Визначено ключові елементи управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі. Конкретизовано додаткові методи та заходи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі. Представлено основні завдання управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі. Проаналізовано принципи управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі. Подальші дослідження мають бути спрямовані на пошук шляхів забезпечення високого рівня управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі.

**Ключові слова:** управління, фінансово-економічна безпека, підприємства будівельної галузі, ринок нерухомості, виробнича діяльність.

**Постановка проблеми.** Головним завданням економіки держави є гарантування стабільної, стійкої та ефективної діяльності підприємств. Держава, яка зацікавлена в стабільному економічному зростанні, повинна забезпечити ефективне функціонування всіх підприємств незалежно від видів економічної діяльності. Для того щоби підприємства мали змогу результативно функціонувати, необхідно забезпечити гідний рівень фінансово-економічної безпеки та захисту їх від зовнішніх та внутрішніх загроз.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасними вченими нині закладено основи для побудови систем економічної безпеки вітчизняних підприємств, зокрема підприємств будівельної сфери. Структурний склад систем економічної безпеки вітчизняних суб'єктів господарювання досліджують такі науковці, як В.М. Андрієнко, О.І. Барановський, Т.В. Давидюк, В.І. Мунтян, М.В. Мосіюк, М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров, О.В. Васильєв, І.В. Сорокіна, Г.В. Козаченко, О.А. Кириченко, В.П. Пономарьов, В.Є. Глушков, Р.М. Редько.

З огляду на ґрунтовні та багатоаспектні дослідження у сфері фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі досі не існує єдності наукових поглядів щодо структури та механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі, що й обумовило необхідність теоретичного та практичного аспектів дослідження цієї проблеми.

**Мета статті** полягає у дослідженні сутності та умов реалізації управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі у сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансово-економічна безпека є важливою частиною діяльності будь-якого підприємства незалежно від видів економічної діяльності, що значно впливає на їх рівень. Питання фінансово-економічної безпеки є складним та комплексним, адже включає поєднання різноманітних робіт, які гарантують платоспроможність підприємства та його ліквідність; забезпечують контроль різних видів діяльності підприємств для того, щоби покращити його ефективність; достатній рівень знань персоналу; раціональне використання ресурсів; уникнення збитків шляхом ліквідації загроз.

Фінансово-економічну безпеку науковці поєднують з економічною безпекою на всіх рівнях, адже прибуток підприємства є результатом економічної діяльності та водночас виступає фінансовим ресурсом, який можна витратити для подальшого розвитку бізнесу та навчання персоналу. Так, увійшло до наукового обігу поняття фінансово-економічної безпеки підприємства, яке охоплює залежність економічної та фінансової діяльності підприємства й встановлює місце фінансів в економічній сфері суб'єктів господарювання [1].

Враховуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що фінансово-економічна безпека підприємства є складною системою, яка поєднує внутрішні компоненти, спрямовані на ефективне використання ресурсів за будь-яким напрямом.

Для того щоби дослідити питання фінансово-економічної безпеки, необхідно використати системний підхід, який передбачає розгляд діяльності підприємства як багатокомпонентної системи та базується на принципах цілісності об'єкта дослідження, що в результаті дає змогу

виявити залежність між складовими частинами та запропонувати методи їх раціонального використання. З огляду на це безпеку необхідно досліджувати через її основні складові частини, а саме проводити моніторинг чинників, які позитивно чи негативно впливають на складові частини; розглядати процеси, які створюють вплив на фінансово-економічну безпеку; здійснювати аналіз реалізації ресурсів підприємства; аналізувати економічні показники, які характеризують рівень забезпечення складових частин; сформулювати заходи підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємств загалом [2].

Вважаємо, що дослідження змісту й складових частин фінансової безпеки підприємств будівельної галузі має велике значення внаслідок того, що ці підприємства здійснюють досить помітний внесок у розвиток економіки держави, створення валового внутрішнього продукту.

Фінансово-економічна безпека підприємств є індивідуальною, адже її дієвість залежить від законодавчої бази, матеріально-технічних і фінансових ресурсів, свідомості та самовіддачі персоналу, знань та вмінь начальника, що займається створенням та реалізацією самої системи. Проте лише певна частина підприємств будівельної галузі виділяє такий компонент у своїй діяльності, як система фінансово-економічної безпеки, хоча цим питанням здебільшого займаються менеджери та аналітики. На сучасних підприємствах будівельної галузі здебільшого набула розвитку силова безпека, проте науковці акцентують увагу на тому, що силова безпека є певним компонентом в економічній безпеці [3].

Будівництво гарантує більш широке відтворення певних потужностей та основних фондів для країни. Будівельна продукція – це складова частина суспільного продукту, до якого



**Рисунок 1 – Елементи управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі**

*Джерело: сформовано автором на основі [5]*

входять роботи з вишукування та проектування об'єктів будівництва, їх будівництва, монтажу й налагодження обладнання, ремонту будівельних об'єктів, їх розширення та реконструкції. Водночас оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі пов'язане з тим, що ці підприємства пов'язані з різними видами економічної діяльності, а саме з:

- фінансовими установами та організаціями, що забезпечують надання коштів для будівельної діяльності;

- нефінансовими корпораціями, які виготовляють будівельну продукцію та матеріали, машини та обладнання для будівництва, забезпечують транспортування різних вантажів для будівництва, створюють умови для нормальної роботи підприємств будівельної галузі;

- домогосподарствами, які є замовниками будівництва та приватними інвесторами [4].

Як наслідок, виникає ще один взаємозв'язок між фінансово-економічною безпекою та партнерами по бізнесу, в результаті чого необхідно враховувати ролі партнерів у показниках фінансово-господарської діяльності підприємств будівельної галузі.

Фінансово-економічна безпека є внутрішньою характеристикою підприємств, яку потрібно оцінювати з позиції захищеності складових частин технологічного процесу та гарантування функцій окремого виду економічної діяльності. Можна виділити шість таких основних етапів процесу будівництва:

- підписання договору на виконання будівельних робіт;
- реалізація проектних розробок;
- складання калькуляцій та кошторисів;
- замовлення та отримання необхідних будівельних матеріалів;
- процес будівництва;
- здача об'єктів замовнику та отримання коштів.

На кожному з цих етапів потрібно дотримуватися заходів безпеки.

Важливими аспектами управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі є:

- дотримання й виконання завдань та функцій підприємствами будівельної діяльності;
- вплив на процес будівництва;
- використання інноваційних технологій;
- зменшення витрат.

Для управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі необхідна наявність певних елементів (рис. 1).

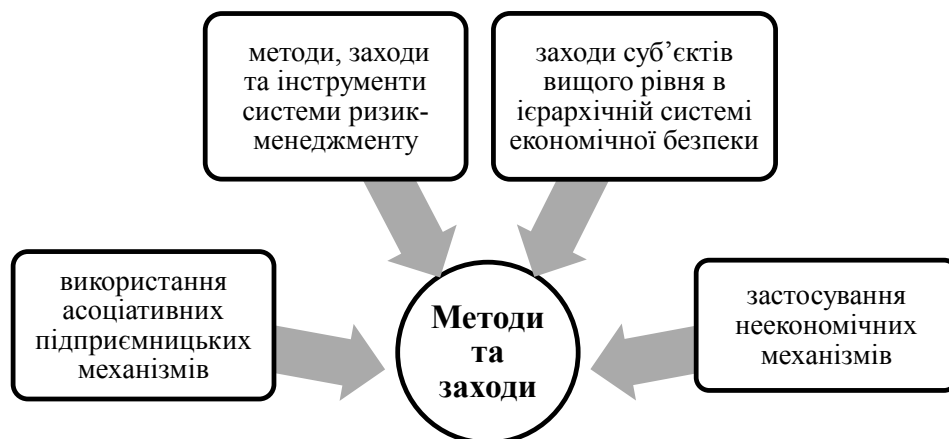
З огляду на вищезазначене управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі включає механізм управління фінансово-економічною безпекою, до якого входять інструменти, методи, принципи, стимули, які забезпечують зростання ефективності та результативності щодо формування та реалізації фінансово-економічної безпеки.

Доцільно згрупувати за ознаками основні принципи та завдання забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі. Отже, ними є сфера діяльності підприємства будівельної галузі, етап виробничого процесу, етапи циклу та забезпечення.

Дотримання зазначених принципів та виконання поставлених завдань має дати змогу протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та стати основою створення механізму забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі [6].

В результаті дослідження виділені три такі основні групи складових частин фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі:

- складові частини, які характеризують сутність;



**Рисунок 2 – Додаткові методи та заходи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі**

*Джерело: сформовано автором на основі [7]*

– складові частини, які пов'язані з фінансовим станом;

– складові частини, які розкривають організаційно-управлінську сутність.

В ході дослідження розкриваються зміст і взаємозв'язок цих складових частин, які дають можливість обґрунтувати їх вплив на фінанси підприємств будівельної галузі та встановити компоненти для нейтралізації та попередження загроз і ризиків.

Механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі складається з методів, інструментів та заходів для їх реалізації, крім того, він є невід'ємним елементом системи його безпеки.

Організаційні та фінансові можливості суб'єктів господарювання залежать від їх розміру, типу та обсягів діяльності, а також мають різні рівні ризику впливу на фінансово-економічну безпеку підприємств будівельної галузі. Вжиття таких заходів здійснюється на основі функціонування та формування структур.

Слід зазначити, що деякі експерти вважають, що для забезпечення управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі велике значення має розроблення додаткових механізмів гарантування безпеки (рис. 2).

Враховуючи вищезазначене, маємо зазначити, що під час створення системи фінансово-економічної безпеки сучасних підприємств будівельної галузі особливу увагу слід звернути на технічний відділ, зокрема головного механіка, енергетика, технолога, адже цей відділ здійснює постачання та реалізацію продукції, облік та контроль діяльності, організовує працівників та відповідає за фінансову роботу.

Для підприємств будівельної галузі велике значення має також організація процесу будівництва, під час якого виникають різні види ризиків та загроз, які доцільно контролювати та нейтралізувати.

Створення власної служби безпеки є необхідним елементом для забезпечення управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі. Така служба безпеки повинна бути самостійною, унікальною та комплексною, при цьому враховувати розміри підприємства, форму господарювання та дотримуватися умов конфіденційності. За умови правильного функціонування така служба безпеки зможе допомогти уникнути збитків, які можуть виникнути внаслідок негативного впливу на систему безпеки підприємства за різними аспектами фінансово-господарської діяльності [8].

В результаті дослідження виокремлено такі основні принципи управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі:

– принцип формування та реалізації стратегії забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– принцип врахування власних фінансових інтересів підприємств будівельної галузі з урахуванням його критеріїв оцінювання стану фінансово-економічної безпеки та моніторингу значень індикаторів;

– принцип балансу між усіма структурними підрозділами;

– принцип постійного відстеження загроз та їх нейтралізації;

– принцип дотримання стратегії та місії щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки;

– принцип формування та вжиття заходів щодо мінімізації та ліквідації загроз;

– принцип запровадження інноваційних проєктів для ефективного використання ресурсного потенціалу;

– принцип високого рівня діяльності для забезпечення конкурентоспроможності підприємств будівельної галузі;

– принцип аналізу основних засад та напрямів управління фінансово-економічною безпекою [9].

Враховуючи вищезазначене, вважаємо доцільним формування основних завдань управління фінансово-економічною безпекою. Отже, ними є:

– моніторинг та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз фінансово-економічній безпеці підприємств;

– нейтралізація кризових явищ та їх прогнозування;

– з'ясування основних пріоритетів та їх необхідний захист у процесі діяльності;

– створення механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємств задля уникнення загроз та формування відповідних заходів щодо їх мінімізації.

Відповідно до концепції та стратегії безпеки, що функціонують на підприємстві будівельної галузі, має створюватися система управління фінансово-економічною безпекою. Науковці вважають, що така концепція безпеки повинна поєднувати важливі рішення, які спрямовані на реалізацію програмного рівня безпеки, а також включати певні дії, рішення та погляди.

**Висновки.** В результаті дослідження визначено низку ознак, які впливають на фінансово-економічну діяльність підприємств будівельної галузі. Встановлено фінансово-економічні взаємовідносини підприємств будівельної галузі та низку фінансових загроз і ризиків, які необхідно враховувати під час розроблення системи управління фінансово-економічною безпекою. Обґрунтовано обсяги та структуру фінансових ресурсів, джерела їх формування, вартість і своєчасність надходження, адже вони здійснюють вагомий вплив на фінансово-економічну безпеку підприємств будівельної галузі. В результаті визначено, що для досягнення фінансової стійкості підприємства будівельної галузі мають дотримуватися

умови управління фінансово-економічною безпекою підприємств будівельної галузі, а саме вони мають бути стабільними та прагнути до стійкого

розвитку, захищати свої фінансово-економічні інтереси від зовнішніх і внутрішніх загроз та здійснювати моніторинг.

#### Список використаних джерел:

1. Дзянбо Ю.Й. Особливості управління фінансово-економічною безпекою будівельних корпоративних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 17. № 2. С. 128–135.
2. Сорокіна І.В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 12. С. 114–122.
3. Андриєнко В.М. Сучасні підходи до формування системи економічної безпеки вітчизняних підприємств будівельної галузі. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2014. Вип. 37. С. 119–126.
4. Ступнікер Г.Л., Спіридонова К.О. Оцінка ключових аспектів розвитку підприємств будівельної галузі на ринку нерухомості. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип. 6. Ч. 3. С. 67–70.
5. Бондаренко О.О., Сухецький В.А. Фінансово-економічна безпека підприємства: теоретичний та практичний аспекти. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580> (дата звернення: 04.05.2020).
6. Давидюк Т.В. Фінансово-економічна безпека чи фінансова складова економічної безпеки: епістемологічний підхід. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. № 1 (25). С. 39–51.
7. Кириченко О.А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи. *Фінансові ринки та цінні папери*. 2009. № 16. С. 22–28.
8. Васильєв О.В., Мейта В.І. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств. *Економічний аналіз*. 2013. Т. 14. № 2. С. 138–145.
9. Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки підприємств будівельної галузі. *Комунальне господарство міст*. 2013. № 111. С. 103–108.

#### References:

1. Dziańbo, Yu.Y. (2014), "Specialized departments are economically and economically built corporations of enterprises in modern economic enterprises", *Ekonomichnyi analiz*, volume 17, № 2, pp. 128–135.
2. Sorokina, I.V. (2009), "Theoretical and methodological aspects of forming the system of economic security of the enterprise", *Aktualni problemy ekonomiky*, № 12, pp. 114–122.
3. Andriienko, V.M. (2014), "Modern approaches to the formation of the system of economic security of domestic construction companies", *Vcheni zapysky Universytetu "KROK"*, issue 37, pp. 119–126.
4. Stupniker, H.L. and Spiridonova, K.O. (2016), "Assessment of key aspects of development of construction companies in the real estate market", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, issue 6, part 3, pp. 67–70.
5. Bondarenko, O.O. and Sukhetskyi, V.A. (2014), "Financial and economic security of the enterprise: theoretical and practical aspects", *Efektivna ekonomika*, № 10, retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580> (accessed: 04 May 2020).
6. Davydiuk, T.V. (2013), "Financial and economic security or the financial component of economic security: an epistemological approach", № 1 (25), pp. 39–51.
7. Kyrychenko, O.A. (2009), "Improving the management of financial security of enterprises in the financial crisis", *Finansovi rynky ta tsinni papery*, № 16, pp. 22–28.
8. Vasyliiev, O.V. and Meita, V.I. (2013), "Formation of the economic security management system of industrial enterprises", *Ekonomichnyi analiz*, № 2, issue 14, pp. 138–145.
9. Stolbov, V.F. and Shapoval, H.M. (2013), "Features of management of the system of financial and economic security of construction enterprises", № 111, pp. 103–108.

**Dmytrenko Vasyl***Cherkasy Institute of Fire Safety named after Chernobyl Heroes***MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY  
OF ENTERPRISES IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY:  
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS**

*The article defines the essence and conditions of realization of management of financial and economic safety of the enterprises of construction branch in modern conditions of managing. The methods of ordering, comparison, graphical, system-structural analysis and scientific generalization were used. The topic of the study is quite relevant because the market environment in which domestic businesses operate, quite significantly responds to the political, social and economic processes taking place in our country. It is established that the development of construction companies depends on internal and external threats in the course of their activities (the level of development of the political and economic system, the current legal framework, property relations, the market situation and others). Existing threats can affect the level of production efficiency, its competitiveness and product competitiveness, rational use of all types of resources, ensuring a high level of profitability, solvency and financial stability. Achieving financial and economic security becomes one of the main tasks of enterprise management, however, the very understanding of the essence of such security is ambiguous, as well as understanding the mechanism of its achievement. Constant changes in the external and internal environment, the emergence of new factors that form the basis of financial and economic security, the need for improved methodological approaches to assessing the level of financial and economic security in uncertainty, the use of new methods and algorithms for financial and economic security, creating management systems need further research and attract the attention of both scientists and practitioners. The study established the relationship of construction companies with different sectors of the economy and economic activities. The key elements of management of financial and economic security of the enterprises of construction branch are defined. Additional methods and measures to ensure the financial and economic security of construction companies are specified. The main tasks of financial and economic security management of construction companies are presented. The principles of financial and economic security management of construction companies are analyzed. Further research should be aimed at finding ways to ensure a high level of management of financial and economic security of construction companies.*

**Key words:** *management, financial and economic security, construction companies, real estate market, production activities.*

**JEL classification:** D210, G390, J280, L740.

---

УДК 334.78

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.12>

Дюк А.А.

кандидат економічних наук, доцент,  
Вінницький національний аграрний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6480-0558>

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ У РОЗВИТКУ СЕЛА: АСПЕКТ ЗАЙНЯТОСТІ

У статті здійснено теоретико-практичні оцінки соціально-економічної результативності підприємницького господарювання у розвитку села щодо сучасних аспектів зайнятості населення та мотивації праці. Обґрунтовано засади значущості сільського підприємництва як механізму сприяння розвитку сільських територій – чинника, від якого вони фундаментально залежать. Визначено методичну сукупність оціночних секторів, у яких пропонується зафіксувати методичну сукупність показників для аналізу результатів діяльності підприємств, що мають соціально-економічний зв'язок із розвитком села. Концептуально запропоновані індикатори соціально-економічної результативності підприємницького господарювання. Визначено системний зв'язок результативності підприємництва на селі з демографічними, соціальними, економічними та екологічними проблемами.

**Ключові слова:** підприємництво, господарювання, соціально-економічна результативність, зайнятість, мотивація праці.

**Постановка проблеми.** Сільський сектор є особливим господарським і життєвим середовищем соціально-економічних відносин. Його значущість як базової галузі для економіки України не потребує доведення. Проте ситуація в економіці – глобальні, внутрідержавні, регіональні характеристики стану справ – кардинально змінилася. Наявна організаційно-економічна нестабільність, можливе поглиблення кризових явищ підтверджують необхідність наукового аналізу формування соціально-економічної результативності підприємницького господарювання у розвитку села.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема соціально-економічного розвитку села і сільських територій, також засади соціально-економічної результативності підприємницького господарювання, розроблена багатьма науковцями. Зокрема, дослідження національної моделі відносин у цій сфері здійснені у працях Ю. Лупенка [2; 3; 4; 12; 13; 17], М. Маліка [2; 13; 14; 17], В. Андрійчука [6], А. Сави [8], Б. Патона [9], Ю. Данько [10], П. Пашко [11], О. Шпикуляка [14], Н. Горіна [15], Е. Лібанової [16], З. Варналія [18] та інших авторів [1–18]. Розробки спрямовані на оцінку науково-практичних засад, визначення особливостей соціально-економічного розвитку села, ефективності підприємницької діяльності в сільському господарстві. Загалом доведено, що сільськогосподарський, сільський сектор економіки України має специфічні особливості формування життєвого і господарського простору. Центральним елементом соціально-економічного життя у цій сфері завжди було, особливо в новітній період, і залишається село як сільське поселення та підприємство як виробничо-господарська структура. Навколо цих утворень акуму-

люються ресурси, реалізуються управлінські рішення щодо вирішення соціальних проблем сільського розвитку. Зі зміною парадигми державного управління відбулися організаційно-економічні перетворення в структурі сільськогосподарських формувань, що кардинально вплинуло на увесь процес сільського життя.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте соціально-економічні засади результативності функціонування підприємництва на селі потрібно розглядати у фокусі особливостей сільського розвитку. Їх доцільно різноаспектно оцінювати, зокрема відзначаємо важливість аналізу проблематики зайнятості і мотивації праці в аграрному підприємстві.

**Мета статті** – здійснення оцінки стану і значущості результативності підприємницького господарювання у соціально-економічному розвитку села в аспекті зайнятості населення, мотивації праці.

**Виклад основного матеріалу.** Сільський сектор економіки, зокрема сільськогосподарська діяльність, характеризується особливою соціальною та економічною значущістю, а також результативністю. Сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарські товаровиробники залучені як до господарської діяльності в аграрному виробництві, так і до процесів соціально-економічного забезпечення розвитку сільських територій. Ці суб'єкти виконують соціально-економічну роль як сектор зайнятості, створення додаткового продукту, здійснюючи функції охорони і збереження сільського навколишнього середовища тощо. Вони вбудовані в соціально-економічну модель життя і господарювання на селі як продуктивна сила, соціальні агенти, носії соціальної функції. Правильно вважається, що: «підприємництво є



Сектори формування характеристик результативності господарювання підприємств у соціально-економічному розвитку села	
Соціально-трудоий	Матеріального стимулювання

**Рисунок 1 – Оціночні сектори для аналізу ролі і соціально-економічної результативності підприємницького господарювання у розвитку села\***

*Джерело: сформовано автором*

еволюційно зумовленою соціальною формою реалізації підприємливості індивідів, публічною діяльністю, спрямованою на досягнення ними власних цілей через задоволення (пряме чи опосередковане) потреб інших людей» [13]. Соціально-економічний розвиток будь-якої системи, включаючи підприємства, характеризується наслідками функціонування, які втілюються у певних результатах. У тому числі це полягає у соціальній відповідальності: «Соціальна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності – це об'єктивна закономірність соціалізації сучасної економіки, яка свідчить про постійне вдосконалення форм і методів підприємництва і намагання його (підприємця) пристосуватися до складних умов господарювання у сучасному конкурентному середовищі» [18]. Відзначаємо соціальні й економічні результати господарювання підприємств, їхній безумовний зв'язок із розвитком сільських територій, що природно. Тому, ставлячи за мету вивчити особливу специфіку, оцінити тенденції і визначити значення соціально-економічної результативності функціонування підприємств у соціально-економічному розвитку села, сільських територій, слід звернути увагу на динаміку показників соціалізації бізнесу. При цьому аналіз здійснюватимемо, не відділяючи показники розвитку села і сільських (сільськогосподарських) підприємств. Слід врахувати аспект взаємозалежності тенденцій соціально-економічного розвитку села від результативності підприємницького господарювання. Це переконання відповідає оцінкам засад сільського розвитку, тому природним, соціальним, виробничим залежностям соціальних і економічних чинників. Також для представлення більш ґрунтовної доказової бази враховуємо методичну позицію про те, що: «Село – це тип поселення, жителі якого зайняті переважно у сільському господарстві. До сільських населених пунктів, за статистичним обліком, також належать станційні селища, шляхові дільниці, селища лісгоспів, зимівлі, інші дрібні селища, не пов'язані з сільським господарством» [1, с. 323]. Це визначення красномовно характеризує вибір пріоритетів у дослідженні піднятого у статті питання – зв'язку результативності господарювання підприємств і соціально-економічного розвитку села. Це стосується зайнятості та

мотивації праці, формування добробуту сільських жителів – це показники, які перебувають у прямій залежності від ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Господарська діяльність підприємств за соціально-економічним критерієм результативності наведена на макрорівні (суб'єкт підприємництва), на макрорівні (соціально-економічна ситуація на селі), а також переноситься на мезорівень (кваліфікація поселень за рівнем адміністративно-територіального устрою – регіональний вимір). З огляду на системну селозберігаючу значущість підприємств сільського сектору економіки обґрунтовано до використання вважаємо таку методичну сукупність показників у складі оціночних секторів (рис. 1):

1) соціально-трудоий – характеризує наявність і динаміку зайнятості населення;

2) матеріального стимулювання – характеризує політику підприємств у сфері формування мотивації праці через її оплату.

Соціально-економічну результативність господарювання вважаємо комплексним показником, який включає результати, утворені підприємствами. Вони спроектовані на діяльність підприємств і розвиток територіальних одиниць (наприклад, населений пункт, на території якого знаходиться підприємство), а також на зайнятих у виробництві. Це поняття кваліфікуємо як якість заходів і витрат, які впливають на забезпечення стандартів життя працівників підприємств та їхніх сімей. Індикаторами соціально-економічних результатів вважаємо динаміку витрат на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, розміру орендної плати за земельні і майнові паї. Відповідно, соціально-економічну результативність господарювання доцільно інтерпретувати як оціночний вияв соціальної відповідальності за критеріями аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств. Ключовий фактор – співвідношення соціально-економічних вигод у здійсненні виробничо-господарської діяльності.

Соціально-економічний розвиток села характеризує фактичний рівень соціалізації економіки господарювання, тобто відношення підприємців до формування добробуту сільських територій. Це і є, на нашу думку, ефекти значущості результативності підприємницької діяльності в секторі

виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства зокрема. Розроблення питання соціально-економічної результативності господарювання як основи соціалізації підприємництва слід здійснювати з прив'язкою до розвитку сільської території. Адже сільськогосподарський бізнес і сільська територія, село у соціалізації результатів є невіддільними одне від одного. Тим більше для України село – надзвичайно значуща сфера життєдіяльності людини, адже, за різними розрахунками, там проживають близько 30% наявного населення, а сільськогосподарський земельний фонд становить 70% від наявного в державі [2; 3; 4]. Щодо сільських територій результативність господарювання визначає демографічні, соціальні, економічні та екологічні проблеми. Саме в межах їх вивчення й аналізу виникає методична доцільність розкриття тенденцій, результатів економічної соціалізації господарювання на селі.

Демографічні, депопуляційні проблеми поглиблюються, і ми також погоджуємося із думкою науковців Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки», що «соціально-економічна криза в Україні зумовила несприятливі демографічні передумови відтворення сільського населення, тому погіршився демографічний потенціал, накопичений попередніми поколіннями. Станом на початок 2019 р. сільське населення України становило 12 896,5 тис. осіб, що становить 30,6% від загальної чисельності населення країни. За період з 1991 р. по 2018 р. чисельність сільського населення зменшилася на 4 млн осіб, або на 23,5%, а кількість населених пунктів із чисельністю населення понад 500 осіб – відповідно на 9,6%. Основною причиною кризи демографічного стану на селі є активізація негативних процесів: з одного боку – зростання смертності, розлучень, старіння населення, з іншого – зменшення народжуваності та шлюбності селян» [2, с. 6]. Незважаючи на депопуляції, на наше переконання, розвиток виробничо-господарської сфери підприємств залишається вирішальною для зайнятості в сільському секторі. Ця закономірність очевидна, тому результативність господарювання, зокрема її покращення, значиться серед пріоритетних завдань сьогодення, перспектив майбутнього. Адже теперішня ситуація в економіці і суспільстві формує ще більшу залежність від сільського сектору – це об'єктивно зумовлена проблема. До того ж галузі, яка володіє відновлюваними ресурсами, притаманна реальна спроможність стати ефективним сектором пом'якшення соціально-економічної кризи, що насувається.

Виходячи з реалій і традиційного сприйняття соціально-забезпечуючої ролі у розвитку територій, а також формуванні позитивної динаміки у національній економіці, значущість сільського господарства ще більше зросла. Особливо в умо-

вах поглиблення економічної нестабільності, зростання безробіття і зниження доходів від сільськогосподарської праці. Проте для оцінки запасу галузевої міцності проведемо деякий ретроспективний аналіз результативності господарювання у соціально-економічному розвитку села. Методичні рамки такого аналізу відповідають таким аспектам, як: продуктивність і мотиваційна результативність у сільському господарстві; соціально-економічні показники розвитку сільськогосподарських підприємств; регіональні особливості розвитку підприємництва.

Переважно у дослідженнях підприємницьке господарювання розглядається як економічний чинник, проте його бажано поєднувати із соціальними аспектами. Тим самим соціально-економічна результативність комплексно характеризує динаміку ролі сільськогосподарського бізнесу у розвитку сільських територій.

Історично так склалося, що розвиток українського села, сільських територій предметно залежить від соціально-економічної результативності підприємств, які діють у секторах сільського, рибного та лісового господарства. Це природний зв'язок, адже ці галузі територіально розміщені на селі, автоматично стають потенційною сферою для зайнятості селян. Незважаючи на різні демотиваційні чинники, загальну непривабливість сільськогосподарської зайнятості в Україні, галузь залишається однією з основних у використанні робочої сили (табл. 1).

За період 2015–2019 рр. чисельність зайнятих у сільському, лісовому та рибному господарстві України становила близько 3 млн осіб (див. табл. 1). Відносна сталість кількості зайнятих – підтвердження стабільності розвитку, результатів підприємницького господарювання, які мали місце донедавна. Зокрема, сільськогосподарська діяльність із природних причин акумулює відносно сталу чисельність робочої сили.

Також інколи на селі окрім сільського господарства немає інших сфер для найму на роботу. Тому з позицій зайнятості, соціально-економічну результативність підприємств на селі оцінюємо з урахуванням природного фактору за критеріями зайнятості й мотивації праці. Адже у разі цієї галузі аспект доцільності найму робочої сили, а також виробництва сільськогосподарської продукції діє не завжди. Питання в тому, що сільськогосподарська галузь вирішує ключові питання – продовольчої безпеки, забезпечення фактичної життєдіяльності людини. Нинішній фактичний стан за підсумками 2019 року щодо зайнятості може відрізнитися від поточного у 2020 році через негативний вплив пандемії, зміну структури виробництва тощо. Кількість працевлаштованого населення може зменшитися, бо у кризовій ситуації підприємці намагаються економити на робочій силі.

Вирішення проблем зайнятості є одним із важливих аспектів підвищення добробуту сільського населення, який досяжний у тому числі шляхом підтримки соціально-економічної результативності господарювання підприємств. У більшості підприємств мотивація соціально-економічної поведінки щодо створення додаткових робочих місць зовсім інша. Підприємці природно прагнуть до економії на робочій силі, зокрема, для цього залучають організаційні, технологічні новації, змінюють структуру виробництва. Критерії досягнення соціально-економічної результативності господарювання сільськогосподарських підприємств залежать від загального розвитку економіки. Соціальний складник не на першому місці – бізнес мінімізує зайнятість, щоб оптимізувати витрати на робочу силу, що проявляється на загальнодержавному і на регіональному рівні.

Регіональні аспекти сільської зайнятості як важлива соціально-економічна проблема вирішується по-різному, але прямою є залежність цього

питання від сільськогосподарських підприємств. Наприклад, у Вінницькій області, яка за економічною спеціалізацією є аграрною, сільське господарство – головна сфера зайнятості населення. Інтеграція ефективності господарювання, за наслідками, у соціально-економічну результативність залежить від підприємницьких можливостей і мотивацій. У регіоні функціонують різні типи підприємств – за структурною моделлю зайнятості: 1) підприємства із застарілою технікою і технологіями – в них частково зберігся кількісний потенціал зайнятих; 2) підприємства інноваційно-технологічні – потребують меншої чисельності працівників, але з високою кваліфікацією.

Проте в першому разі – діяльність неприваблива, а заробітна плата у працівників невисока. Тут також спостерігаються різнопланові характеристики соціально-економічної результативності підприємницького господарювання – з одного боку, підприємства з відносно великою чисельністю найманих працівників і невисокою зарп-

**Таблиця 1 – Динаміка зайнятості населення за основними видами економічної діяльності в Україні\***

	Кількість зайнятого населення, тис. осіб					Кількість найманих працівників, тис. осіб				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Усього	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9	6078,0	5778,1	5713,9	5714,6	5808,6
Сільське, лісове та рибне господарство	3091,4	2870,6	2866,5	2860,7	2937,6	591,3	569,4	583,4	558,1	540,5
Промисловість	2898,2	2573,9	2494,8	2440,6	2426,0	2363,0	2241,4	2168,4	2142,6	2092,0
Будівництво	746,4	642,1	644,5	644,3	665,3	276,4	239,2	241,7	251,9	266,1
	% до загального підсумку					% до загального підсумку				
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сільське, лісове та рибне господарство	17,1	17,5	17,6	17,7	18,0	9,7	9,9	10,2	9,8	9,3
Промисловість	16,1	15,7	15,3	15,1	14,8	38,9	38,8	38,0	37,5	36,0
Будівництво	4,1	3,9	4,0	4,0	4,1	4,5	4,1	4,2	4,4	4,6

\* Взято галузі «створювальної» діяльності.

Джерело: Побудовано за даними Державної служби статистики України

**Таблиця 2 – Динаміка співвідношення середньомісячної заробітної плати працівників «сільських» галузей з іншими видами економічної діяльності «створювального» характеру\***

Вид економічної діяльності	абсолютні показники рівня середньомісячної номінальної заробітної плати					зміни до попереднього року							
	2014	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
	Розмір, грн./міс					%				+, - грн./міс			
Сільське, лісове та рибне господарство	2556	3309	4195	6057	7557	129,5	126,8	144,4	124,8	753	886	1862	1500
Сільське господарство	2476	3140	3916	5761	7166	126,8	124,7	147,1	124,4	664	776	1845	1405
Промисловість	3988	4789	5902	7631	9633	120,1	123,2	129,3	126,2	801	1113	1729	2002
Будівництво	2860	3551	4731	6251	7845	124,2	133,2	132,1	125,5	691	1180	1520	1594
Усього	3480	4195	5183	7104	8865	120,5	123,6	137,1	124,8	715	988	1921	1761

Джерело: наведено і розраховано з даних Державної служби статистики України

латою, а з іншого – меншою чисельністю зайнятих із значно вищою оплатою праці. При цьому, наприклад, площа землі в користуванні може бути рівнозначною, але структура виробництва, спеціалізація різні.

Вважаємо, що на загальнодержавному і регіональному рівні соціально-економічна результативність підприємницького господарювання в частині зайнятості та мотивації не задовольняє потреби сільського розвитку. Адже сільськогосподарські товаровиробники першочергово турбуються про власний підприємницький прибуток, хоча в останні роки по галузі спостерігається значне підвищення заробітних плат (табл. 2). Одна з причин цього – нестача робочої сили, зокрема і кваліфікованої, через обезлюднення сіл і відтік працівників на роботи за кордон.

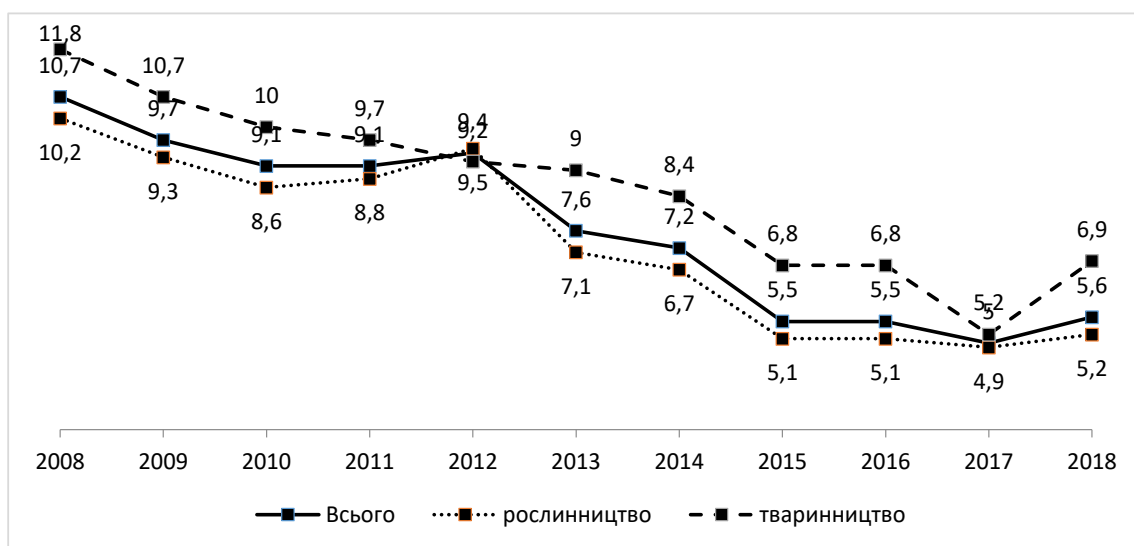
За оцінками вітчизняних аграрних економістів, які пропонують науково обґрунтовані Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період 2030 року [17], «оплата праці в аграрній сфері є найнижчою серед галузей економіки, загострюються проблеми бідності, залишається низьким рівень життя людей. У 2018 р. майже 49% домогосподарств у сільській місцевості мали середньодушові грошові доходи на місяць, які нижчі від фактичного прожиткового мінімуму. У структурі грошових доходів домогосподарств у сільській місцевості частка оплати праці становить 49,5%, тоді як більша частина сімейного бюджету (53,6%) у домогосподарствах селян витрачається на продовольчі товари. Фактичний рівень душевого споживання харчових продуктів порівняно з науково обґрунтованими нормами становить у середньому 63%» [17, с. 10].

Незважаючи на деякі покращення в останню п'ятирічку, коли завдяки сприятливій економічній кон'юктурі ринків сільськогосподарської продукції та продовольства виробники мали можливість покращувати матеріально-стимулятивні умови зайнятості персоналу – підвищуючи рівень заробітної плати (див. табл. 2), проблеми соціально-економічного розвитку села залишаються здебільшого невирішеними.

Відповідно аналіз ситуації, соціально-економічної результативності підприємницького господарювання на селі характеризує аспект соціальної відповідальності, про що можна судити, аналізуючи динаміку зайнятості. Оцінкою цієї ситуації характеризується те, наскільки сільські підприємці є соціально відповідальними в плані створення робочих місць, підвищення заробітної плати персоналу. Загалом сучасне функціонування сільськогосподарських підприємств відповідає капіталістичному способу виробництва. Відзначимо, що, наприклад, соціально спрямовані витрати, які вважаємо індикатором соціальної відповідальності сільськогосподарського підприємства у виробничій системі, здійснюються за залишковим принципом.

Безпосередньо оцінка динаміки соціально спрямованих витрат у виробничій системі сільськогосподарських підприємств, тобто витрат на оплату праці (рис. 2) вказує на зниження рівня соціально-економічної результативності господарювання за критерієм стимулювання зайнятості.

З аналітичних характеристик соціальної відповідальності припускаємо, що на селі проблема працевлаштування стоїть гостро, адже значна частина населення живе із зайнятості в особис-



**Рисунок 2 – Динаміка частки оплати праці у витратах виробництва сільськогосподарських підприємств України\***

*Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України*

тому секторі. За рахунок продажу продукції з цих господарств селяни забезпечують певний рівень життя для себе і своєї сім'ї, проте прагнення мати оплачувану роботу нікуди не зникло, особливо характерне воно для осіб працездатного віку.

Однак для більшості жителів села, зокрема молодих людей, які закінчили заклади вищої освіти, перспектива знайти достойну роботу – досить складна, і це не тільки в сільськогосподарських структурах, а також в інших підприємствах. У зв'язку з цим пріоритет зайнятості для молоді – несільськогосподарські сектори, які здебільшого на селі відсутні. Разюча різниця в умовах життя на селі, заробітках є результатом неспроможності, а подекуди – небажання сільських господарюючих суб'єктів формувати достойні умови праці, зокрема за оплатою – факт низької їх соціально-економічної результативності. Підприємницькі формування розвивають капіталістичну модель діяльності, адже соціальний складник – на другому плані.

Сьогодні ситуація із забезпеченням зайнятості населення в сільськогосподарському підприємстві, зокрема соціально відповідальна діяльність зі створення додаткових робочих місць – перебуває у прямій залежності від кон'юнктури агропродовольчого ринку. Спостерігаємо деяку стабільність чисельності зайнятих у сільському господарстві. Відповідно можемо зазначити, що сільськогосподарські підприємці – наймачі персоналу – задовольняють свої кон'юнктурні позиції на ринку

наявним рівнем соціальної відповідальності щодо створення умов для зайнятості населення.

**Висновки.** Виключна соціальна значущість сільськогосподарського підприємництва є беззаперечною, але з огляду на ситуацію, яка склалася нині, ці підприємства акумулюють і використовують наявні в них матеріально-фінансові ресурси на вирішення виробничих завдань. Власники сільськогосподарських підприємств переважно усунулися від вирішення соціальних проблем, не виконують селозберігаючих функцій – як за часів колгоспно-радгоспної системи. У мотиваціях господарювання переважає бажання з максимального нагромадження капіталу, лише поодинокі підприємці, переважного середнього і нижче середнього масштабу (малі) дбають про добробут сільської громади, бо живуть та працюють на селі. Більшість соціальну діяльність здійснюють фрагментарно. Підсумовуючи наведений матеріал, зазначимо, що функціонування вітчизняного аграрного комплексу оцінюється переважно за вартісними показниками, через низку причин соціальний вимір забезпечення розвитку, зокрема результати і тенденції, які відбулися в галузі за наслідком ефективності господарювання (соціальний блок питань), відійшли на другий план. Соціальний складник не отримує належної уваги в регуляторній політиці держави, оцінках економічної динаміки розвитку села, навіть у наукових публікаціях, тому проблема залишиться перспективною і для подальших досліджень.

### Список використаних джерел:

1. Соціологічна енциклопедія / Укладач В.Г. Городяненко. К. : Академвидав. 2008. 456 с. (Серія «Енциклопедія ерудита»)
2. Формування об'єднаних територіальних громад у сільській місцевості (інформаційно-аналітичний огляд) / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Булавка та ін.]. Київ. : ННЦ «ІАЕ». 2020. 60 с.
3. Соціально-економічне становище сільських територій України (1990–2014 роки) : кол. монографія [у 2-х т.]. Т. 1. / [І.М. Демчак, Ю.О. Лупенко, М.К. Орлатий та ін.]. Київ : НАДУ. 2016. 440 с.
4. Соціально-економічне становище сільських територій України (1990–2014 роки) : кол. монографія [у 2-х т.]. Т. 2. / [І.М. Демчак, Ю.О. Лупенко, М.К. Орлатий та ін.]. Київ : НАДУ. 2016. 440 с.
5. Державна служба статистики України. URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm) (дата звернення 20.03.2020).
6. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: монографія. Київ: КНЕУ. 2005. 292 с.
7. Андрійчук В.Г., Сас І.С. Концентрація в аграрній сфері економіки: проблемні аспекти : монографія. Київ. 2017. 303 с.
8. Науково-практичні рекомендації з обґрунтування методичних підходів щодо ефективної реструктуризації аграрної галузі в умовах сталого розвитку сільських територій / А.П. Сава, М.Г. Саєнко, О.Р. Олійник та ін. Тернопіль. 2015. 80 с.
9. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. акад. НАН України, д.т.н., проф., заслуженого діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. Вид. 2-ге, переробл. і доповн. Київ. Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». 2016. 72 с.
10. Данько Ю.І. Формування систем забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств: монографія. Суми : університетська книга. 2016. 301 с.
11. Підприємництво в епоху глобальних трансформацій: виклики та перспективи розвитку : монографія / [Пашко П. В., Лазебник Л. Л., Кіндзерський Ю. В. та ін.]; за ред. д.е.н., професора П. В. Пашка та д.е.н., професора Л. Л. Лазебник ; Університет державної фіскальної служби України. Ірпінь, 2019. 476 с. URL: [http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4140/1/2961\\_IR.pdf](http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4140/1/2961_IR.pdf) (дата звернення: 07.04.2020).
12. Перспективні форми організації господарської діяльності на селі: наук. доп. / Ю. О. Лупенко та ін. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2019. 114 с.
13. Розвиток підприємництва і кооперації: інституціональний аспект : моногр. / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Заяць В.М. та інші]. Київ, 2016. 430 с.

14. Шпикуляк О.Г., Малік М.Й. Інституціональний аналіз розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки: методичний аспект. Економіка АПК. 2019. №6. С. 73–82.
15. Горін Н. О. Соціально-технологічна парадигма підприємництва. Український соціум. 2015. № 3 (54). С. 86–95. URL: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/86-95\\_no-3\\_vol-54\\_2015\\_UKR.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/86-95_no-3_vol-54_2015_UKR.pdf) (дата звернення: 07.04.2020).
16. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. Київ. ДУ ІПСР НАН України, 2014. 776 с.
17. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2030 року / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Булавка О.Г. та ін.]; за ред. Ю.О. Лупенка. Київ.: ННЦ ІАЕ, 2020. 60 с.
18. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : моногр. Київ. : Знання України, 2015. 463 с.

### References:

1. Sociological encyclopedia [Sociological encyclopedia] (2008) / Compiled V.H. Horodyanenko. Kyiv : Akademvydav (Series "Encyclopedia erudite") (In Ukrainian).
2. Formuvannya obiednanykh terytorialnykh hromad u silskii mistsevosti (informatsiino-analitychnyi ohliad) [2. Formation of integrated territorial communities in rural areas (informational-analytical review)] (2020) / [Yu.O. Lupenko, M.I. Malik, O.H. Bulavka ta in.]. Kyiv. : NNTs «IAE». 60 p. (In Ukrainian).
3. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe silskykh terytorii Ukrainy (1990–2014 roky) [Socio-economic situation of rural territories of Ukraine (1990–2014)]: kol. monohrafiia [u 2-kh t.]. T1. / [I.M. Demchak, Yu.O. Lupenko, M.K. Orlaty ta in.] Kyiv : NADU. 2016. 440 p. (In Ukrainian).
4. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe silskykh terytorii Ukrainy (1990–2014 roky) [Socio-economic situation of rural territories of Ukraine (1990–2014)]: kol. monohrafiia [u 2-kh t.]. T2. / [I.M. Demchak, Yu.O. Lupenko, M.K. Orlaty ta in.] Kyiv : NADU. 2016. 440 p. (In Ukrainian).
5. The official site of the State Statistics Service of Ukraine, available at URL: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu\\_u/zed.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm) (Accessed 20 March 2020).
6. Andriichuk V.H. Efektyvnist diialnosti ahrarykh pidpriemstv: teoriia, metodyka, analiz [The effectiveness of agricultural enterprises: theory, methodology, analysis]: monohrafiia. Kyiv: KNEU. 2005. 292 p. (in Ukrainian).
7. Andriichuk V.H., Sas I.S. Kонтсентратиia v ahraryi sferi ekonomiky: problemni aspekty : monohrafiia [Concentration in the agricultural sphere of the economy: problematic aspects]. Kyiv. 2017. 303 p. (in Ukrainian).
8. Naukovo-praktychni rekomendatsii z obgruntuvannia metodychnykh pidkhodiv shchodo efektyvnoi restrukturyzatsii ahraryoi haluzi v umovakh staloho rozvytku silskykh terytorii [Scientific and practical recommendations for substantiation of methodological approaches to the effective restructuring of the agricultural sector in the conditions of sustainable development of rural areas] / A.P. Sava, M.H. Saienko, O.R. Oliinyk ta in. Ternopil. 2015. 80 p. (in Ukrainian).
9. Natsionalna paradyhma staloho rozvytku Ukrainy [National paradigm of sustainable development of Ukraine] / za zah. red. akad. NAN Ukrainy, d.t.n., prof., zasluhzenoho diiacha nauky i tekhniky Ukrainy B.Ie. Patona. Vyd. 2-he, pererobl. i dopovn. Kyiv. Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy». 2016. 72 p. (in Ukrainian).
10. Danko Yu.I. Formuvannia system zabezpechennia konkurentospromozhnosti ahrarykh pidpriemstv [Formation of systems for ensuring the competitiveness of agricultural enterprises]: monohrafiia. Sumy : universytetska knyha. 2016. 301 p. (in Ukrainian).
11. Pidpriemnytstvo v epokhu hlobalnykh transformatsii: vyklyky ta perspektyvy rozvytku [Entrepreneurship in the age of global transformation: challenges and prospects] : monohrafiia / [Pashko P. V., Lazebnyk L. L., Kindzerskyi Yu. V. ta in.] ; za red. d.e.n., profesora P. V. Pashka ta d.e.n., profesora L. L. Lazebnyk ; Universytet derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy. Irpin, 2019. 476 p. URL: [http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4140/1/2961\\_IR.pdf](http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4140/1/2961_IR.pdf) (Accessed 7 April 2020).
12. Perspektyvni formy orhanizatsii hospodarskoi diialnosti na seli [Perspective forms of organization of economic activity in the countryside]: nauk. dop. (2019) / Yu.O. Lupenko ta in. Kyiv : NNTs «IAE». 114 p. (in Ukrainian)
13. Rozvytok pidpriemnytstva i kooperatsii: instytutsionalnyi aspekt [13. Development of entrepreneurship and cooperation: institutional aspect]: monohr. / [Lupenko Yu.O., Malik M.I., Zaiats V.M. ta inshi]. Kyiv, 2016. 430 p. (in Ukrainian)
14. Shpykuliak O.H., Malik M.I. Instytutsionalnyi analiz rozvytku pidpriemnytstva v ahrarynomu sektori ekonomiky: metodychnyi aspekt. [institutional analysis of entrepreneurship development in agricultural sector of economy: methodical aspect]. Ekonomika APK. 2019. vol 6. pp. 73–82. (in Ukrainian)
15. Horin N. O. Sotsialno-tekhnolohichna paradyhma pidpriemnytstva [Socio-technological paradigm of entrepreneurship]. Ukrainyskyi sotsium. 2015. vol. 3 (54). pp. 86–95. URL: [https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/86-95\\_no-3\\_vol-54\\_2015\\_UKR.pdf](https://ukr-socium.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/86-95_no-3_vol-54_2015_UKR.pdf) (Accessed 7 April 2020).
16. Sotsialno-ekonomichnyi potentsial staloho rozvytku Ukrainy ta yii rehioniv [Socio-economic potential of sustainable development of Ukraine and its regions]: natsionalna dopovid / za red. akad. NAN Ukrainy E.M. Libanovoi, akad. NAAN Ukrainy M.A. Khvesyka. Kyiv. DU ІПСР NAN Ukrainy, 2014. 776 p. (in Ukrainian).
17. Stratehichni napriamy staloho rozvytku silskykh terytorii na period do 2030 roku [Strategic directions for sustainable rural development for the period up to 2030] / [Lupenko Yu.O., Malik M.I., Bulavka O.H. ta in.]; za red. Yu.O. Lupenka. Kyiv.: NNTs ІАЕ, 2020. 60 p. (in Ukrainian).
18. Varnalii Z.S. (2015). Konkurentsii i pidpriemnytstvo [Competition and entrepreneurship]: monohr. Kyiv. : Znannia Ukrainy. 463 p. (in Ukrainian).

**Diuk Anna**  
Vinnytsia National Agrarian University

## **SOCIO-ECONOMIC RESULTS OF ENTREPRENEURIAL ECONOMY IN RURAL DEVELOPMENT: THE EMPLOYMENT ASPECT**

*The article makes theoretical and practical assessments of socio-economic performance of entrepreneurship in rural development regarding modern aspects of population employment and work motivation. The principles of the importance of rural entrepreneurship as a mechanism for promoting the development of rural territories - a factor on which they fundamentally depend – are substantiated. The methodological set of evaluation sectors in which it is proposed to fix the methodological set of indicators for analyzing the results of activities of enterprises having socio-economic connection with rural development is determined.*

*Conceptually proposed indicators of socio-economic performance of business management. The systematic connection of rural business performance with demographic, social, economic and environmental problems is outlined.*

*The dynamics of employment and remuneration by main types of economic activity in Ukraine, based on the results of business management and industry characteristics of doing business, is analyzed.*

*Conceptually identified types of enterprises by level of innovation as a base for job creation. The dynamics of the sectoral wage ratio and its change in the context of assessing the socio-economic performance of the economy are determined. The connection of social responsibility of agricultural entrepreneurship with rural development has been methodically proved. Prospects of research of the problem in the context of development of a village-saving model of economy are offered.*

*The exceptional social importance of agricultural entrepreneurship is indisputable, but given the current situation, these enterprises accumulate and use the material and financial resources available to them to solve production problems. The owners of agricultural enterprises have mostly escaped from solving social problems and do not perform village-preserving functions – as in the times of the collective-farm system. In the motivations of management, the desire to maximize capital accumulation prevails, only a few entrepreneurs, mostly middle and lower middle (small), care about the well-being of the rural community because they live and work in the countryside.*

**Key words:** entrepreneurship, management, socio-economic performance, employment, labor motivation.

**JEL classification:** I38.

---

УДК 330.341.1: 634

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.13>**Колокольчикова І.В.**кандидат економічних наук, доцент, докторант,  
Полтавська державна аграрна академія  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5692-0901>

## МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ НТП У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ РИНКУ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ

*Умовою розвитку галузі виробництва високоякісної плодово-ягідної продукції є впровадження досягнень науково-технологічного прогресу. Обґрунтовано, що наукові розробки є важливими для галузі, вони дають змогу оптимально використовувати природно-кліматичний, біологічний та технологічний потенціал регіонів. Розглянуто стадії реалізації інноваційних нововведень. Окреслено основні види інновацій: біологічні, технічні, хімічні та технологічні. Запропоновано механізм реалізації НТП та взаємодії з бізнес-середовищем на ринку плодово-ягідної продукції. Підкреслено важливість спеціальних установ та держави у підтримці і реалізації наукового прогресу. Запропоновано розширити внутрішнє середовище інноваційних перетворень інформаційно-консультаційною, науково-методичною та органічною складовими частинами. Встановлено, що саме вони необхідні представникам малого бізнесу, які сьогодні виробляють більшу частину плодів та ягід і мають значні труднощі в отриманні інформації, знань щодо інновацій, їх упровадження. Визначено, що розвиток органічного виробництва продукції доцільно починати з невеликих господарств із метою поступового нарощування обсягів, розвитку внутрішнього ринку та формування попиту.*

**Ключові слова:** науково-технічний прогрес, інновація, державна підтримка, ринок плодово-ягідної продукції, бізнес-середовище.

**Постановка проблеми.** Галузь садівництва потребує значних інвестицій, тому що розвиток НТП має на неї суттєвий вплив. Поширення нововведень повинно проходити постійно, однак у галузі воно стримується багатьма факторами. У виробників відсутні вільні кошти на оновлення виробничих процесів. Господарства населення, які зараз виробляють більшу частину плодово-ягідної продукції, поряд із низькою товарністю не мають виходу на ринки збуту, у них практично відсутня інформаційна та науково-методична підтримка. Із цих же причин малий бізнес не може реалізовувати ідеї органічного виробництва, хоча має великий потенціал. Ось чому під час реалізації наукових досягнень важливими є інформаційно-консультаційна, науково-методична підтримка виробників як складник самого процесу створення інновацій. І в ринкових умовах органічне виробництво як нова ніша, новий сегмент є великою конкурентною перевагою. Тому лише взаємодія всіх базових складників наукового прогресу та додаткових ланок підвищать загальний економічний ефект від інноваційних перетворень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку науково-технічного прогресу завжди розглядаються у симбіозі з розвитком відповідної галузі. У садівництві на ці аспекти звертають увагу такі українські науковці, як Л.О. Барабаш [1], С.І. Рудиця [3], які вказують на важливість наукового підходу. Л.О. Болтянська, Л.О. Андреева, О.І. Лисак [2], А.М. Пивовар та П.В. Пивовар [4] аналізують вплив базових складників НТП на розвиток галузі. Однак ці наукові

підходи не зовсім відображають сучасні реалії, за якими більша частина виробництва плодово-ягідної продукції знаходиться у господарствах населення. Ця особливість значно ускладнює сам процес запровадження нововведень у господарствах малого сектору, бо останні не мають ані коштів, знань, інформації, навичок, ані усвідомленої потреби щодо впровадження нововведень. Тому запропонований нами механізм і є спробою усунення невирішених питань у ситуації, що склалася.

**Мета статті** полягає в аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища реалізації НТП суб'єктів ринку плодово-ягідної продукції, а також виділенні тих складників, які чинять найбільший вплив або не були досі запроваджені.

**Виклад основного матеріалу.** Науково-технічний прогрес реалізується через наукові та інноваційні нововведення у всіх сферах господарської діяльності. Для виробництва сільськогосподарської продукції важливими є саме наукові розробки, бо їх упровадження приводить до росту продуктивності культур під час використання оптимальних умов природно-кліматичного, біологічного та технологічного потенціалів. Для галузі садівництва цей процес особливо важливий. Л.О. Барабаш акцентує увагу на тому, що роблять наукові інститути у галузі садівництва, зазначаючи, що «в Інституті садівництва (ІС) НААН та дослідних установах його мережі проводиться значна робота щодо підвищення конкурентоспроможності галузі, розвитку інноваційної діяльності. Завершені розробки інституту і його дослідних станцій стосуються створення



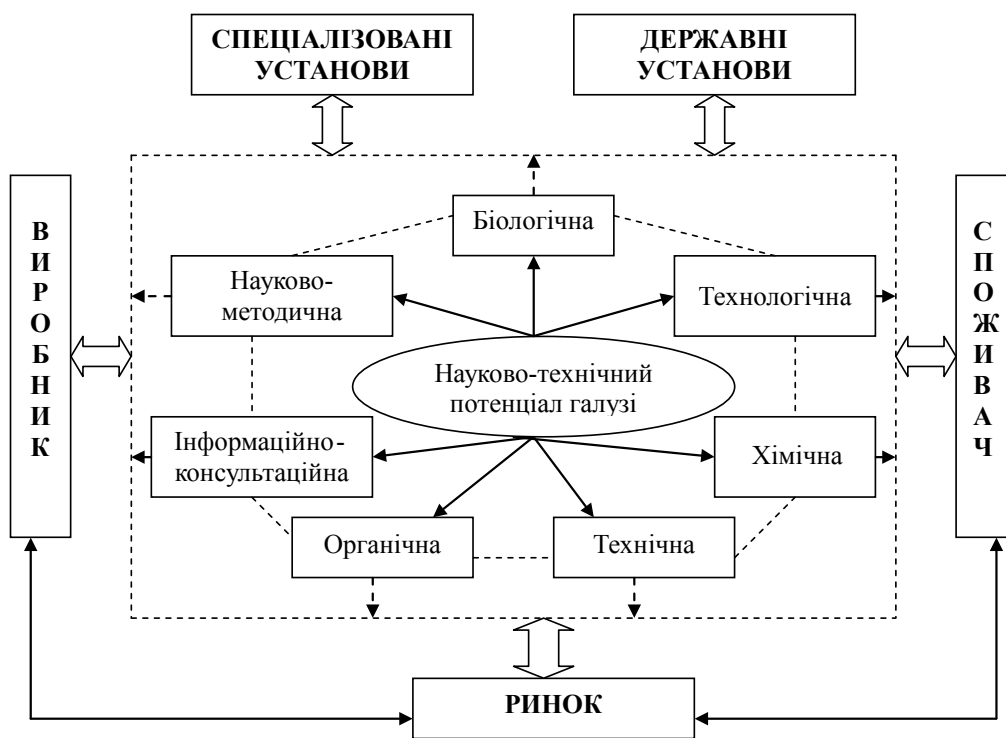
та обґрунтування адаптованого асортименту пло- дових і ягідних культур, що відповідає вимогам інтенсивного садівництва, вирішення питань вирощування оздоровленого садивного матеріалу, розроблення технологій виробництва, зберігання та переробки плодів і ягід, економіки галузі» [1, с. 13]. Зрозуміло, що не лише технологічні аспекти є вирішальними у досягненні кінцевих результатів. Якщо підходити до питання комплексно, то науково-технічний прогрес поширюється через електронізацію, комплексну автоматизацію, створення та використання нових матеріалів, освоєння принципово нових технологій, прискорення розвитку біотехнологій [2, с. 332].

Щодо змісту самого процесу створення та впровадження інновацій, С.І. Рудиця розглядає етапи реалізації цієї діяльності в садівництві, вказуючи на те, що, як і загалом у сільському господарстві, перші стадії інноваційного процесу – дослідження та розроблення – проходять у спеціалізованих наукових установах, а освоєння інновацій здійснюється безпосередньо в сільсько-господарських підприємствах. У сфері аграрного виробництва інновації поділені на чотири види: біологічні (нові сорти, гібриди плодових та ягідних культур із більшим біологічним потенціалом і кращими господарськими ознаками тощо), технічні (нові засоби механізації та автоматизації), хімічні (нові засоби захисту садів і ягідників від

хвороб та шкідників, мінеральні добрива та гербіциди) і технологічні (нові виробничі, управлінські та інформаційні технології) [3, с. 191]. А.М. Пивовар та П.В. Пивовар у авторській моделі впровадження результатів НТП в аграрній сфері розглядають цей процес лише у трьох площинах: технічній, технологічній та біологічній, а також організаційного процесу як фактору забезпечення їх упровадження й ефективності використання. На їхню думку, матеріально-технічна база, а саме техніка, яка працює на виробництві та збиранні врожаїв, є вирішальною в отриманні високих результатів [4, с. 110].

Погоджуємося з цими науковцями в тому, що реалізація перетворень у галузі повинна розглядатися у всіх вище перелічених площинах. Однак, на нашу думку, у процесі реалізації науково-технічного потенціалу цю площину необхідно розширити, виділивши «інформаційно-консультаційну», «науково-методичну» та «органічну» складові частини. Таким чином, механізм реалізації науково-технічного прогресу у галузі садівництва під час виробництва, збереження, переробки та продажу плодово-ягідної продукції буде мати такий механізм та форму взаємодії складників цього процесу та зовнішнього середовища, за якого всі учасники отримують відповідний ефект (рис. 1).

Сам по собі науково-технічний прогрес неможливий без зовнішнього впливу, за рахунок якого



**Рисунок 1 – Механізм реалізації НТП та взаємодії з бізнес-середовищем на ринку плодово-ягідної продукції**

*Джерело: складено автором*

відбувається інноваційний процес. На нашу думку, його складниками, які запускають механізм створення та реалізації нововведень під час виробництва якісної плодово-ягідної продукції, є: державні та спеціалізовані установи, а також ринок як сукупність виробників, продавців та споживачів продукції.

Державні установи працюють над створенням сприятливих умов щодо ведення бізнесу, проведенням наукових досліджень, реалізацією правової та фінансової підтримки господарюючих суб'єктів, а також цільових програм розвитку виробничих напрямів та галузей. Реалізація державних програм у межах галузей АПК фінансується за рахунок коштів Державного бюджету. Однак, як зазначає І.І. Конєва, «однією з проблем розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні є його недостатня державна підтримка. Сучасний вплив держави на галузі АПК характеризується недосконалістю, необґрунтованістю та недофінансуванням, що потребує перегляду форм і методів державної підтримки агропромислового комплексу [5, с. 802].

Для галузі садівництва та розвитку ринку плодово-ягідної продукції важливою є реалізація цільових програм. Саме вони сприяють поширенню інновацій, у тому числі за рахунок бюджетної підтримки. Так, Галузева програма «Плоди і ягоди України – 2017» визначає, що «потреба в інвестиціях на створення насаджень на період до 2017 р. становить 2,3 млрд грн., в тому числі на закладання – 1,1 млрд грн., на догляд до вступу в плодоношення – 1,2 млрд грн. [6]. За Галузевою програмою розвитку садівництва України на період до 2025 року «потреба в інвестиціях на створення насаджень на період до 2025 р. становить 21,1 млрд грн., в тому числі на закладання – 9,2 млрд грн.; на догляд до вступу в плодоношення – 11,9 млрд грн.» [7]. Тобто ці Програми є комплексною підтримкою виробників плодово-ягідної продукції з боку як наукових установ, так і держави. В кожній із них також «передбачається забезпечення потреби в коштах за рахунок прибутку та амортизаційних відрахувань садівничих підприємств, залучених коштів, у тому числі іноземних інвестицій, кредитів, коштів Державного бюджету. У перспективі передбачається поступовий перехід галузі на повне самофінансування, що можливо за умов підтримки розвитку промислового садівництва з боку державних та приватних структур» [6; 7].

Порядок використання державних коштів регламентує Урядова програма фінансової підтримки розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства через Постанови «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки сільгосптоваровиробників»; «Про затвердження

Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для розвитку виноградарства, садівництва і хмелярства» [8].

Другий блок зовнішнього середовища, що впливає на реалізацію НТП, становлять спеціалізовані установи, які займаються розробленням інноваційних продуктів. Мета їхньої взаємодії – це створення інноваційних розробок, можливість перевірки їх у реальних виробничих умовах, визначення запитів на нововведення з боку виробників, споживачів та ринку загалом. До складу спеціалізованих установ входять: науково-дослідні інститути з технологічними лабораторіями, дослідними станціями та господарствами; заклади вищої освіти, особливо аграрного напрямку, які, маючи відповідні кафедри, лабораторії, працюють над науковими розробками, отримують патенти на винаходи та авторські свідоцтва, пишуть та захищають наукові праці.

В Україні головною науково-дослідною установою, яка акумулює всі знання та напрацювання у галузі садівництва, є Інститут садівництва національної академії аграрних наук (ІС НААН). До структурних підрозділів Інституту входять відділи та лабораторії, що працюють над винаходами та апробаціями нововведень у галузі садівництва [9].

Великий внеок у розвиток промислового садівництва Півдня України зробили наукові та виробничі структурні підрозділи, що зосереджені в цьому регіоні. Зокрема, Мелітопольська дослідна станція садівництва імені М.Ф. Сидоренка ІС НААН. У її структурі є відділи: селекції і сортовивчення; агротехніки; зрошення й агрохімічних досліджень; економіки, інтелектуальної власності і маркетингу інновацій та лабораторія агрохімії. До послуг, що пропонує цей структурний підрозділ Інституту садівництва, відносять: проведення наукової експертизи якості та родючості ґрунтів на підставі комплексного агрохімічного обстеження; визначення придатності різних типів ґрунтів для вирощування сільськогосподарських культур із метою отримання високих врожаїв екологічно чистої продукції; проведення хімічних аналізів ґрунтів, ґрунтових і дренажних вод, поливної і дистильованої води, рослин, органічних і мінеральних добрив за 37 параметрами; діагностику мінерального живлення плодових, ягідних, овочевих, зернових, технічних та інших культур; розроблення оптимальних систем удобрення сільськогосподарських рослин з урахуванням їхніх особливостей, ґрунтових умов, забезпеченості мінеральними й органічними добривами, а також рівня планованої врожайності [9]. В Одеській області працює Національний науковий центр «Інститут виноградарства і виноробства імені В.Є. Таїрова», який займається виведенням та впровадженням нових сортів, інтенсивних технологій виробництва плодово-ягідної продукції [10].

Якісні результати роботи досягаються шляхом взаємодії всіх структурних ланок. Так, у 2017–2019 рр. Українським інститутом експертизи сортів рослин укладено угоди про творчу співпрацю з науково-дослідними установами НААН та НАН (33), вищими навчальними закладами аграрного профілю (22), іноземними установами (32), іншими (3) [11].

Ринок, який уособлює в собі виробників, продавців та споживачів плодово-ягідної продукції, є по суті головним замовником та споживачем нововведень. Виробники потребують кращих технологій виробництва, обробки, зберігання та транспортування продукції. Продавці (виробники, посередники та торговельна мережа) ставлять вимоги щодо якості та кількості продукції, можливих термінів зберігання, пакування та транспортування. Споживачі висувають усе нові вимоги до асортименту та якості продукції, формуючи ринковий попит. Тим самим цей блок зовнішнього впливу на розвиток, поширення та реалізацію НТП формує найбільшу потребу в інноваційних розробках.

Внутрішнє середовище реалізації науково-технічних розробок, на нашу думку, повинно бути більш багатогранне: окрім базових складових частин (біологічної, технологічної, хімічної та технічної), які, по суті, створюють інноваційний продукт, ринок вимагає додаткової надбудови. Вимоги сьогодення, а саме виробництво більшої частини продукції господарствами населення, зумовлюють необхідність існування таких складових частин: органічного виробництва, інформаційно-консультаційної підтримки та науково-методичного забезпечення.

Сьогодні є значні результати впровадження інноваційних продуктів у галузі садівництва. Наприклад, у південному регіоні інститутом зрощуваного садівництва за період існування станції виведені понад 250 і районовані 93 сорти плодкових культур. Сорти селекції проходять виробничі випробування у Франції. Підвищений інтерес проявляють до них Німеччина, Польща, низка країн СНД, Канада і Болгарія [9]. Нові технології виробництва плодів та ягід придатні до використання не лише у промисловому садівництві, а й у малому бізнесі (власниками підсобних господарств товарного типу). Технічна складова частина реалізується через представлення комплексів машин для механізації технологічних операцій з вирощування плодів, ягід та садивного матеріалу. Багато напрацювань є й у напрямі інтенсивних технологій виробництва продукції галузі.

Додаткові структурні надбудови механізму реалізації нововведень у галузі садівництва зумовлені реаліями сьогодення, а саме суттєвим збільшенням виробництва плодів та ягід у господарствах населення. Ці представники малого біз-

несу не мають великих площ багаторічних насаджень, а також можливостей аналізувати ринок. Вони останні впроваджують нововведення (бо не завжди про них знають або не розуміють, як це зробити та чи буде ефект за незначних обсягів виробництва). Власники підсобних господарств відчують складнощі і з реалізацією своєї продукції. Ось чому інформаційно-консультаційна та науково-методична складові частини є необхідними. Це саме такі структурні надбудови, які забезпечать власників невеликих підсобних господарств та фермерів ринковою інформацією про нововведення; про те, як правильно в науково-методичному плані їх реалізувати та розрахувати ефект; про ринкову ситуацію (попит і пропозицію); вимоги торговельних підприємств тощо.

Органічне виробництво також доцільно розвивати через малий бізнес, тому що за умов спеціальних підходів до технології виробництва продукції це простіше зробити не промисловому садівничому підприємству, а невеликому (забезпечуючи максимальний догляд та дотримання технологічних вимог). Поступовий шлях до формування попиту на органічну продукцію вимагає і поступового розвитку внутрішнього ринку.

**Висновки.** Підсумовуючи все вищесказане, можна дійти висновку про те, що в сучасних ринкових умовах науково-технічний прогрес займає центральне місце та прямо впливає на ринок плодово-ягідної продукції. Завдяки науковим розробкам та зростаючим запитам споживачів механізм реалізації інновацій можливий лише за умов взаємодії зовнішнього та внутрішнього середовища. Держава має відігравати вирішальну роль у підтримці цього процесу, ркільки галузь садівництва потребує значних інвестицій. Внутрішній механізм створення та реалізації наукового прогресу неможливий без інформаційно-консультаційної та науково-методичної складових частин. Це є значною допомогою у просуванні нововведень саме представниками малого бізнесу, які нині виробляють більшу частину плодово-ягідної продукції, однак не мають можливостей її ефективно реалізувати. Також реаліями сьогодення є і розвиток ринку органічної продукції, яку в галузі садівництва доцільно розвивати та нарощувати через малі підприємства. Це дасть можливість поступово збільшити обсяги виробництва органічних плодів та ягід, сформувавши попит на цю продукцію, дати поштовх до подальшого розвитку внутрішнього ринку органічної продукції. Взаємодія всіх складників механізму реалізації науково-технічного прогресу у підсумку дає можливість прискорити впровадження інновацій у виробничій сфері великого, середнього і малого бізнесу, а також досягти високої якості продукції і відповідного економічного ефекту.

**Список використаних джерел:**

1. Барабаш Л.О. Стратегія інноваційного розвитку галузі садівництва. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2012. № 3(69). С. 10–14.
2. Болтянська Л.О., Андрєєва Л.О., Лисак О.І. Економіка підприємства: навчальний посібник. Херсон: Олді-плюс, 2015. 668 с.
3. Рудиця С.І. Роль інновацій у підвищенні ефективності промислового садівництва. *Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки*. 2012. №3(69). С. 190–194.
4. Пивовар А.М., Пивовар П.В. Вплив НТП на процеси формування та ефективності використання машинно-тракторного парку сільськогосподарських підприємств. *Вісник ЖНАЕУ*. 2015. № 1 (48). Т. 2. С. 105–116.
5. Корнєва І.І. Державна фінансова підтримка підприємств АПК: стан та стратегія розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки: Електронне наукове видання*. 2016. В.14. С. 802–807. URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/160.pdf> (дата звернення: 06.05.2020).
6. Галузева програма «Плоди і ягоди України – 2017». URL: <http://eurowine.com.ua/minisites/fermerhouse/node/251> (дата звернення: 06.05.2020).
7. Галузева Програма розвитку садівництва України на період до 2025року. URL: <http://minagro.gov.ua>. (дата звернення: 06.05.2020).
8. Урядова програма фінансової підтримки розвитку садівництва, виноградарства та хмелярства 2020. URL: <https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/sadivnictvo/uryadova-programa-finansovoyi-pidtrimki-rozvitku-sadivnictva-vinogradarstva-ta-hmelyarstva-2020> (дата звернення: 06.05.2020).
9. Інститут садівництва Національної академії аграрних наук України. URL: [http://sad-institut.com.ua/o\\_nas.html](http://sad-institut.com.ua/o_nas.html) (дата звернення: 06.05.2020).
10. Національний науковий центр «Інститут виноградарства і виноробства імені В.Є. Таїрова». URL: <http://www.tairov.com.ua/> (дата звернення: 06.05.2020).
11. Український інститут експертизи сортів рослин. URL: <https://sops.gov.ua/tvorce-spivrobotnictvo> (дата звернення: 06.05.2020).

**References:**

1. Barabash L.O. (2012) Stratehiia innovatsiinoho rozvytku haluzi sadivnytstva [Strategy for innovative development of the horticulture industry]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, №3(69), pp. 10–14.
2. Boltianska L.O., Andriieva L.O., Lysak O.I. (2015) *Ekonomika pidpriemstva: navchalnyi posibnyk* [Enterprise Economics: textbook]. Kherson: Oldi-plus. (in Ukrainian)
3. Rudytsia S.I. (2012) Rol innovatsii u pidvyshchenni efektyvnosti promyslovoho sadivnytstva [The role of innovation in improving the efficiency of industrial gardening]. *Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, № 3(69), pp. 190–194.
4. Pyvovar A.M., Pyvovar P.V. (2015) Vplyv NTP na protsesy formuvannia ta efektyvnosti vykorystannia mashynno-traktornoho parku silskohospodarskykh pidpriemstv. *Visnyk ZhNAEU*, № 1 (48), vol. 2, pp. 105 – 116.
5. Kornieva I.I. (2016) Derzhavna finansova pidtrymka pidpriemstv APK: stan ta stratehiia rozvytku [State financial support for agribusiness enterprises: state and development strategy]. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky: Elektronne naukove vydannia*, vol.14, pp. 802 – 807. Available at: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/160.pdf> (accessed 06 May 2020).
6. Haluzeva prohrama «Plody i yahody Ukrainy – 2017» [Industry program «Fruits and berries of Ukraine-2017»]. Available at: <http://eurowine.com.ua/minisites/fermerhouse/node/251> (accessed 06 May 2020).
7. Haluzeva Prohramma rozvytku sadivnytstva Ukrainy na period do 2025roku [Industry program for the development of horticulture in Ukraine for the period up to 2025]. Available at: <http://minagro.gov.ua> (accessed 06 May 2020).
8. Uriadova prohrama finansovoi pidtrymky rozvytku sadivnytstva, vynohradarstva ta hmeliarstva 2020 [Government program of financial support for the development of horticulture, viticulture and hop growing 2020]. Available at: <https://agro.me.gov.ua/ua/pidtrimka/sadivnictvo/uryadova-programa-finansovoyi-pidtrimki-rozvitku-sadivnictva-vinogradarstva-ta-hmelyarstva-2020> (accessed 06 May 2020).
9. Instytut sadivnytstva Natsionalnoi akademii ahrarnykh nauk Ukrainy [Institute of horticulture of the National Academy of agricultural Sciences of Ukraine]. Available at: [http://sad-institut.com.ua/o\\_nas.html](http://sad-institut.com.ua/o_nas.html) (accessed 06 May 2020).
10. Natsionalnyi naukovyi tsentr «Instytut vynohradarstva i vynorobstva imeni V.Ye. Tairova» [National research center «Institute of viticulture and winemaking named after V. E. Tairov»]. URL: <http://www.tairov.com.ua/> (accessed 06 May 2020).
11. Ukrainyskyi instytut ekspertyzy sortiv roslin [Ukrainian Institute of plant variety expertise]. URL: <https://sops.gov.ua/tvorce-spivrobotnictvo> (accessed 06 May 2020).

**Kolokolchikova Iryna**  
Poltava State Agrarian Academy

## **MECHANISM OF IMPLEMENTATION OF STP IN THE BUSINESS ENVIRONMENT OF THE MARKET OF FRUIT AND BERRY PRODUCTS**

*The condition for the development of the industry of high-quality fruit and berry products is the introduction of scientific and technological progress. Ukrainian scientists note the importance of the work of scientific institutes and experimental stations to create and maintain an adapted assortment of fruit and berry crops. It is proved that scientific developments are important for the industry; they allow optimal use of the natural-climatic, biological and technological potential of the regions. The stages of implementation of innovative innovations are considered. The main types of innovations are outlined: biological, technical, chemical and technological.*

*A mechanism for implementing NTP and interacting with the business environment in the market of fruit and berry products is proposed. Implementation of innovations occurs through the interaction of the external and internal environment. The external environment is represented by specialized scientific and government institutions, as well as producers, consumers, and a retail network. The importance of special institutions and the state in supporting and implementing scientific progress was emphasized.*

*The internal environment for the implementation of scientific developments in the field of horticulture is represented by both basic components: biological, technical, technological, chemical, and additional. It is proposed to expand the internal environment of innovative transformations of information and consulting, scientific and methodological and organic components. The purpose of information and consulting support for fruit and berry producers is to provide systematic, grouped information about innovations, practical experience and economic results. The scientific and methodological component will allow manufacturers to get a justification for the need to implement innovations and gradual implementation of the necessary processes. It is established that this is what is necessary for small businesses, which today produce most of the fruits and berries that have significant difficulties in obtaining information, knowledge about innovations, their implementation.*

*Also, the reality of today is the development of the market for organic products, which in the horticultural industry is advisable to develop and increase through subsidiary farms. This will make it possible to gradually increase the production of organic fruits and berries, generate demand for these products and give an impetus to the creation and development of the domestic market for organic products.*

*The interaction of all components of the mechanism for implementing scientific and technological progress will make it possible to accelerate the introduction of innovations in the production sector of large, medium and small businesses, as well as to achieve high quality products and the corresponding economic effect.*

**Key words:** *scientific and technical progress, innovation, state support, market of fruit and berry products, business environment.*

**JEL classification:** O13, O33.

УДК 336.025: 339.9: 330.34

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.14>**Котковський В.С.**

доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри соціально-політичних та економічних дисциплін,  
Криворізький факультет Національного університету  
«Одеська юридична академія»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5150-1751>

**Дробчак А.Л.**

старший викладач кафедри соціально-політичних та економічних дисциплін,  
Криворізький факультет Національного університету  
«Одеська юридична академія»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4262-1561>

**Лескова-Годлевська Ю.К.**

директор,  
Криворізький юридичний коледж  
Національного університету «Одеська юридична академія»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9646-4755>

## ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Метою статті є виконання комплексного оцінювання рівня фінансової безпеки України та аналіз її окремих показників. Проаналізовано динаміку інтегральних показників окремих складових елементів фінансової безпеки України. Виявлено невідповідність даних оцінювання фінансової безпеки України та її фактичного рівня. Також встановлено, що глобалізаційні процеси зачіпають усі складники фінансової безпеки держави, створюючи загрози для розвитку національної економіки. Напрямом удосконалення методичних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки України є додавання індикатора ризиків фінансової поведінки населення, пов'язаних із заощадженнями населення та його операціями на кредитному і валютному ринках, а також вдосконалення процесу оцінювання фінансової безпеки України в умовах глобалізації фінансових ринків.*

**Ключові слова:** глобалізація, фінансова безпека, економічна безпека, банківська безпека, бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека, боргова безпека, безпека небанківського фінансового сектору, інтегральний показник.

**Постановка проблеми.** Важливим процесом розвитку економіки ХХІ ст. є глобалізація, темпи якої набувають обороти за останні десятиліття завдяки досягненням у сферах технології, науки, зв'язку, промисловості тощо. Поняття глобалізації часто використовується не тільки у вищезазначених сферах, а й у фінансово-економічній, оскільки остання несе в собі як нові можливості для людства, так і нові загрози. Зокрема, процес глобалізації стосується дотриманням принципів національного суверенітету, розвитком сучасного суспільства, фінансовими можливостями держави, а також пов'язаний із загрозами національній безпеці держави, в т. ч. фінансовій.

Оцінювання кризових ситуацій у фінансовій сфері пов'язане з виявленням та аналізом реальних, а також потенційних загроз фінансовій безпеці держави. Для формування системи моніторингу таких загроз, що враховує як характер функціонування економічного механізму національної економіки, так і перманентно мінливі зовнішні умови, необхідний загальноновизнаний методологічний підхід до дослідження індикаторів фінансової безпеки, покликаних достовірно відображати

наявні та потенційні загрози. Наявні дослідження у сфері індикативної оцінки фінансової безпеки України часто суб'єктивні та еkleктичні. Тому актуальним є дослідження і здійснення методичних підходів до ідентифікації та оцінювання індикаторів фінансової безпеки з тим, щоб визначити характер досягнень та наявну проблемну площину.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми фінансової безпеки дедалі частіше привертають увагу вітчизняних і закордонних науковців. Питанням виявлення сутності та виокремлення ключових складників фінансової безпеки присвячені наукові дослідження таких вітчизняних учених, як О.О. Гудзова [4], А.В. Кулінська [7], О.Л. Кузенко [8], О.Ю. Мелих [9], а також низки зарубіжних науковців, серед яких В. Аллен, Г. Вуд, Ш. Бланкарт, Г. Костер, Дж. Хейкер, Ф. Рем, М. Шлезінгер та ін. Найбільш повно в роботах названих авторів аналізуються механізми формування і забезпечення фінансової безпеки, її поточний стан, проблеми і шляхи розв'язання. Проте у вітчизняній науковій літературі майже не обговорюються методичні підходи до вибору індикаторів фінансової безпеки України.

Необхідно констатувати, що перші спроби оцінити стан фінансової безпеки України належать Н.В. Винниченко, О.М. Есманову [18], В.М. Мирончук, Ю.М. Паночішину [10], які поставили за мету обґрунтувати необхідність удосконалення науково-методичних підходів до оцінки економічної і фінансової безпеки України. Вони оцінили макроекономічну, боргову, бюджетну, грошово-кредитну та валютну безпеку України. Однак до дослідження не попали банківська безпека та безпека небанківського фінансового сектору, а також період оцінки охопив 2007–2012 роки. Слід звернути увагу на працю А.В. Кулінської [7], в якій досліджено теоретико-методологічні засади державного управління фінансовою складовою частиною економічної безпеки національної економіки України. Авторка дослідила причинно-наслідкові зв'язки між складниками бюджетної безпеки національної економіки України, визначила рівень боргового навантаження на стан економіки України та фактори забезпечення інвестиційної безпеки економіки України за 2010–2016 роки. Проте спостерігаємо відсутність застосування наявних методик розрахунку рівня фінансової безпеки України. Також заслуговує на увагу визначення О.Ю. Мелих системи індикаторів фінансової безпеки України та дослідження впливу загроз на соціально-економічний розвиток держави [9]. Знову ж таки констатуємо відсутність розрахунків інтегральних показників окремих складників фінансової безпеки України. І тільки дослідженнями І.І. Рекуненко [14] визначено основні причини та коливання рівня фінансової безпеки України за секторами, розраховано відповідні значення субіндексів економічної безпеки та значення інтегрального показника фінансової безпеки України за 2013–2018 роки та запропоновано заходи щодо покращення поточного рівня фінансової безпеки.

Отже, доходимо висновку, що досі відсутнє комплексне оцінювання рівня фінансової безпеки України та аналіз її показників, недостатньо висвітленими є і питання, які стосуються алгоритму діагностики та регулювання стану фінансової безпеки держави в умовах глобалізації. Тому ставимо за мету оцінити рівень фінансової безпеки України за 2014–2018 роки, запропонувати використання індикатора ризиків фінансової поведінки населення під час визначення загального інтегрального показника фінансової безпеки України та здійснити прогноз останнього на 2019–2020 роки.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансова безпека є ключовою складовою частиною не лише економічної, а й національної безпеки країни, а на думку Дж. Хейкера, Ф. Рема та М. Шлезінгера [3], ще й безпеки кожної людини. На відміну від макроекономічної безпеки, фінансова безпека не

є однорідною – вона складається із груп множин, серед яких: банківська, бюджетна, грошово-кредитна, валютна, боргова, безпека небанківського фінансового сектору.

Дослідженнями доведено, що у вітчизняній практиці для оцінювання стану фінансової безпеки України застосовуються Методичні рекомендації Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, а також методика за індексом глобальної конкурентоспроможності. Метою зазначених методик є визначення рівня економічної безпеки держави, основним складовим елементом якої є фінансова безпека та яка займає провідне місце серед усіх складників економічної безпеки держави.

У Методичних рекомендаціях, затверджених наказом № 1277 Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р., визначається перелік основних індикаторів стану фінансової безпеки України, їхні порогові значення, а також алгоритм розрахунку інтегрального індексу фінансової безпеки. Таких індикаторів (показників) стану фінансової безпеки методичними рекомендаціями передбачено 32. Розрахунок інтегрального індексу фінансової безпеки здійснюється за допомогою вагових коефіцієнтів, які визначено шляхом експертного оцінювання [11].

Для кожного індикатора складників стану економічної безпеки України розроблені характеристичні значення, які, зокрема, і визначають рівень фінансової безпеки. Діапазон характеристичних значень кожного показника (індикатора) вимірюється від 0 до 1 (або від 0 до 100 відсотків) та поділяється на п'ять інтервалів [11]:

- критичний рівень – 0,2, або 20% оптимального значення;
- небезпечний рівень – 0,4, або 40% оптимального значення;
- незадовільний рівень – 0,6, або 60% оптимального значення;
- задовільний рівень – 0,8, або 80% оптимального значення;
- оптимальний рівень – 1, тобто дорівнює оптимальному значенню.

Присвоєння характеристичних значень певній величині індикатора складника економічної безпеки здійснюється за допомогою таких методів:

- аналогового методу (оптимальними вважаються значення індикатора в країнах, які визнані еталоном у цій сфері);
- законодавчо-нормативного критерію (критичний або оптимальний рівень визначається відповідно до граничного рівня, закріпленого в національному законодавстві чи профільними міжнародними організаціями);
- експертної оцінки.

Щорічно Україна бере участь у дослідженнях рейтингу міжнародної конкурентоспроможності, які проводить Всесвітній економічний форум

(ВЕФ). Кожного року ВЕФ ранжує країни за індексом глобальної конкурентоспроможності, який оцінюється на основі певних параметрів, таких як: якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я і початкова освіта, вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвинутість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку, відповідність бізнесу сучасним вимогам, інноваційний потенціал. Як бачимо, до розрахунку включено 12 параметрів, які характеризують конкурентоспроможність країн [17, с. 71].

Необхідно констатувати, що вагомий внесок у розроблення методологічних засад оцінювання рівня фінансової безпеки зробили Методичні рекомендації фахівців Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України 2003 р. Ця методика передбачала розрахунок 22 показників економічної безпеки та їх порівняння з установленними пороговими значеннями. Стосовно запропонованого переліку показників слід відзначити, що він відповідав актуальним соціально-політичним та економічним тенденціям вітчизняного суспільства на момент розроблення рекомендацій, тобто на початку 2000-х років [6, с. 23]. Розрахунок інтегрального показника рівня як економічної, так і фінансової безпеки Методичними рекомендаціями не передбачений. Крім того, існування Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України припинено.

Отже, нині для розрахунку інтегрального показника рівня фінансової безпеки України використовуються Методичні рекомендації, затвержені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Розвиток методології оцінювання фінансової безпеки України має передбачати розроблення методичних підходів, які дають змогу надати ґрунтовну оцінку сучасним детермінантам фінансової безпеки держави через відповідні індикатори кількісного та якісного характеру.

Використовуючи вимоги Методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, проведемо оцінювання фінансової

безпеки як вагової складової частини національної безпеки України. З урахуванням нормованих значень показників та їхніх вагових коефіцієнтів, які в методичних рекомендаціях визначені шляхом експертного оцінювання та не потребують додаткового розрахунку, було сформовано інтегральні показники кожного елемента фінансової безпеки (табл. 1).

Згідно з даними табл. 1, у період 2014–2018 років значення інтегрального індикатора банківської безпеки України мало тенденцію до збільшення, тобто спостерігалось підвищення рівня небезпеки банківської системи з незадовільного у 2014 році (0,29) до критичного у 2018 році (0,38). Зазначене насамперед було зумовлене збільшенням частки простроченої заборгованості за кредитами на 31% у 2018 році проти 2014 року, банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті – на 16,6%, частки іноземного капіталу у статутному капіталі банків – на 2 відсоткові пункти, зростанням частки п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи на 5%.

Найвище значення інтегрального показника безпеки небанківського фінансового ринку спостерігалось у 2014 році і становило 0,46 – «небезпечний рівень», а найнижче – у 2017 році (0,30 – «критичний рівень»). Така ситуація сформувалась за рахунок зниження рівня капіталізації лістингових компаній щодо ВВП на 84%, а також приростом частки надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій на 4,8 відсоткових пункти.

Рівень бюджетної безпеки визначається порівнянням фактичних значень індикаторів з пороговими, які розроблялись з урахуванням світового досвіду та напрацювань вітчизняних вчених. Розрахунок рівня бюджетної безпеки України за кожним її індикатором свідчать про її критичний стан протягом 2014–2016 рр., в наступні роки – незадовільний стан, що позитивно впливає на загальний стан фінансової системи України [18, с. 49]. У 2017–2018 рр. індикатор бюджетної безпеки зріс з 0,61 до 0,67 відповідно.

**Таблиця 1 – Динаміка інтегральних показників складників фінансової безпеки за методичними рекомендаціями Міністерства економічного розвитку та торгівлі України за 2014–2018 роки**

Інтегральний індикатор	2014	2015	2016	2017	2018
Банківська безпека	0,29	0,19	0,23	0,35	0,38
Безпека небанківського фінансового ринку	0,46	0,34	0,32	0,30	0,31
Бюджетна безпека	0,47	0,48	0,47	0,61	0,67
Грошово-кредитна безпека	0,53	0,34	0,51	0,48	0,49
Валютна безпека	0,26	0,36	0,38	0,40	0,42
Боргова безпека	0,04	0,03	0,15	0,20	0,17
Інтегральний показник фінансової безпеки	0,42	0,37	0,44	0,50	0,51

Джерело: [5; 12; 15; 16]



Щодо інших складових частин фінансової безпеки, а саме грошово-кредитної і валютної, необхідно констатувати, що грошово-кредитна безпека головним чином залежить від ефективності банківської діяльності, реалізації бюджетно-податкової та боргової політики, чинників інституціонального характеру тощо. Інтегральний показник грошово-кредитної безпеки протягом 2014–2018 рр. знаходився на дуже низькому рівні, а у 2015 році – небезпечному.

Аналізуючи дані інтегрального показника валютної безпеки за 2014–2016 рр., можемо стверджувати про її загрозливий стан, а період 2017–2018 рр. характеризує стан валютної безпеки на незадовільному рівні. На стан валютної безпеки безпосередньо впливали наявність валютної заборгованості (боргів держави і суб'єктів господарювання країни в іноземній валюті) та її розмір, а також розмір позовних претензій іноземних компаній до України і вимоги обов'язкового продажу валютних надходжень до країни.

Результати розрахованого рівня боргової безпеки України показують, що стан боргової безпеки, хоча і має позитивну тенденцію до покращення, все ж таки на кінець 2018 року характеризується як критичний. Катастрофічним рівнем виділяємо період 2014–2015 рр., оскільки в цей період в Україні збільшилися запозичення, щоб профінансувати поточні видатки на фоні скорочення доходів, а також зріс борг щодо ВВП через девальвацію курсу національної валюти, яка є результатом кризи.

Проаналізувавши результати сформованих інтегральних індикаторів окремих елементів фінансової безпеки України, нами був розрахований загальний індикатор фінансової безпеки. Як показують дані табл. 1, інтегральний показник фінансової безпеки у 2014 році становив 0,42 і починаючи з 2014 року мав тенденцію до зниження. Критичного стану цей показник досяг у 2015 році, коли його значення становило 0,37, що на 0,05 менше показника 2014 року. Це пояснюється наявністю як внутрішніх, так і зовнішніх загроз фінансовій системі України, що призвело до погіршення фінансової безпеки країни. Проте станом на 31.12.2018 р. значення інтегрального показника фінансової безпеки підвищилося на 0,14 до значення 0,51, що означає поступове покращення фінансової безпеки України.

Отже, наведені розрахунки підтверджують результати методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та переконують у тому, що рівень фінансової безпеки України є небезпечним. Найбільшими загрозами при цьому є незбалансованість бюджетної системи, збільшення зовнішнього боргу, високі темпи інфляційних процесів, зберігання значної частки тіньової економіки, умов для корупції і криміналізації фінансових відносин та інше.

В умовах значної кількості глобальних викликів, загроз і ризиків постає необхідність попередження загроз фінансовій безпеці України. Цього можна досягнути шляхом удосконалення науково-методичних засад оцінювання рівня фінансової безпеки держави з урахуванням взаємозв'язків фінансової безпеки з іншими складниками економічної безпеки, формування комплексу заходів превентивного характеру тощо. Тому назвемо шляхи вдосконалення методичних підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки України.

Аналіз наукових позицій про склад індикаторів фінансової безпеки, проведений авторами, дав змогу визначити відсутність показників фінансової поведінки домогосподарств у структурі таких індикаторів. Нову групу індикаторів фінансової безпеки – індикатори, що відображають заощадження населення та його операції на кредитному і валютному ринках, – слід віднести до групи специфічних індикаторів, що зумовлено системою принципів відбору індикаторів фінансової безпеки.

Відбір індикаторів, що відображають заощадження населення та його операції на кредитному і валютному ринках, опирається на пропозиції авторів щодо розвитку методичних підходів до індикативної оцінки фінансової безпеки, а також на результати емпіричного аналізу зміни рівня добробуту, характеру і структури заощаджень та операцій населення на валютному і кредитному ринках.

Із групи індикаторів фінансової стійкості [2], що розраховуються Міжнародним валютним фондом, з метою нашого аналізу необхідно вибрати групу індикаторів «Financial Soundness Indicators for Households», що відображають заощадження населення та його операції на фінансовому ринку. Всі індикатори цієї групи відповідають цілям нашого дослідження:

- Household debt to gross domestic product;
- Household debt service and principal payments to income;
- Household debt to household disposable income.

Отже, додаючи до індикаторів стану фінансової безпеки України запропоновані нами індикатори, що відображають заощадження населення та його операції на кредитному і валютному ринках, маємо такий вигляд кожного елемента фінансової безпеки України за 2018 рік (табл. 2).

Відповідно до таблиці 2 бачимо, що в 2018 р. розрахунковий інтегральний показник фінансової безпеки України є на незадовільному рівні (52%), зокрема, є можливість і подальшого підвищення рівня фінансової безпеки. Запропоновані до розрахунку індикатори ризиків фінансової поведінки населення значно вплинули на банківську, валютну і грошово-кредитну безпеку. Це пояснюється впливом економічних, соціальних та психологічних факторів на формування заощаджень, поведінку населення на кредитному, валютному і

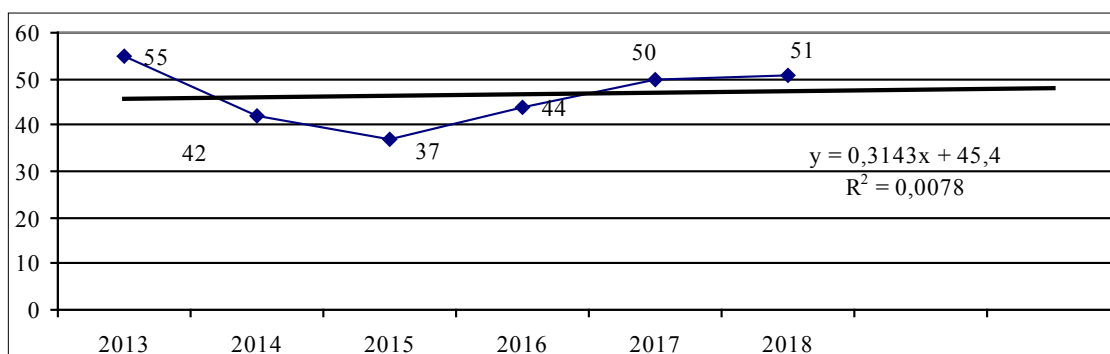


Рисунок 1 – Рівень фінансової безпеки України у 2013–2018 рр. та лінія тренду

фондовому ринках, а також інші інклюзії та фінансову грамотність населення. Водночас визначити чутливість представлених в таблиці 2 індикаторів до макроекономічних шоків, тобто їхню здатність попереджати про можливі загрози фінансовій безпеці, можливо лише в результаті емпіричної оцінки.

У проведеному дослідженні були використані статистичні дані показників фінансової безпеки України за 2014–2018 рр. У ці періоди в Україні

спостерігалася негативна динаміка за багатьма показниками, які характеризують фінансову безпеку країни. Отже, під час прогнозування рівня фінансової безпеки України скористаємося методикою виявлення основної тенденції (тренду) ряду. Вихідні дані для прогнозування наведені у таблиці 3.

Далі визначимо параметри рівняння прямої:  $a_0 = 279/6 = 46,5$ ;  $a_1 = 11/28 = 0,39$ . Таким чином,

Таблиця 2 – Стан інтегральних показників складників фінансової безпеки України з урахуванням індикаторів ризиків фінансової поведінки населення за 2018 р. [5; 12; 15; 16]

Інтегральний індикатор	Значення індикатора	Стан індикатора
Банківська безпека	0,40	небезпечний
Безпека небанківського фінансового ринку	0,32	небезпечний
Бюджетна безпека	0,65	задовільний
Грошово-кредитна безпека	0,57	незадовільний
Валютна безпека	0,44	незадовільний
Боргова безпека	0,20	незадовільний
Інтегральний показник фінансової безпеки	0,52	незадовільний

Джерело: [5; 12; 15; 16]

Таблиця 3 – Розрахунок параметрів рівняння прямої динамічного ряду рівня фінансової безпеки України у 2013–2018 рр

Роки	Рівень фінансової безпеки ( $y_t$ )	Умове позначення періодів ( $t_t$ )	$y_t \times t_t$	$t_t^2$	Вирівняне рівняння ряду динаміки $\hat{y}_t$	$y_t - \hat{y}_t$	$(y_t - \hat{y}_t)^2$
2013	55	-3	-165	9	45,33	9,67	93,5089
2014	42	-2	-84	4	45,72	-3,72	13,8384
2015	37	-1	-37	1	46,11	-9,11	82,9921
2016	44	1	44	1	46,89	-2,89	8,3521
2017	50	2	100	4	47,28	2,72	7,3984
2018	51	3	153	9	47,67	3,33	11,0889
Разом	279	0	11	28	279	0	217,1788

Джерело: розраховано авторами

Таблиця 4 – Прогноз рівня фінансової безпеки України на 2019–2021 рр.

Роки	Сценарій прогнозу		
	песимістичний	найбільш імовірний	оптимістичний
2019	42,81	48,84	54,87
2020	43,20	49,23	55,26
2021	43,59	49,62	55,65

Джерело: розраховано авторами

рівняння прямої ряду динаміки, що характеризує рівень фінансової безпеки України, має такий вигляд:  $y_t = 46,5 + 0,39t$ , тобто середній рівень фінансової безпеки становить 46,5%, середньорічний приріст – 0,39%. Використовуючи виведене рівняння, визначимо прогноз на 2019–2020 роки. Тобто за  $t = 6$  рівень відкритості економіки становитиме:  $46,5 + 0,39 \times 6 = 48,84$ . Визначимо динаміку рівня фінансової безпеки України у 2013–2018 роках та продемонструємо лінію тренду на рис. 1.

Таким чином, багатовимірний коефіцієнт кореляції (множинний R) визначає силу лінійної залежності, яка існує між двома змінними у разі однофакторної моделі регресії або характеризує кореляцію між залежною змінною  $Y$  і прогнозом  $\hat{Y}$  для багатовимірних моделей регресії.

Наприкінці дослідження здійсимо прогноз рівня фінансової безпеки України на 2019–2021 роки (табл. 4).

Отже, прогноз рівня фінансової безпеки України на 2020 рік матиме такий вигляд: за оптимістичним сценарієм рівень бюджетної безпеки становитиме 55,26%, за песимістичним сценарієм – 43,20%, за найбільш імовірним – 49,23%. Аналогічним чином проведемо розрахунки на 2019 та 2021 рр. Характеризуючи отримані результати прогнозування на період 2019–2021 рр., слід відзначити позитивні тенденції щодо підвищення рівня фінансової безпеки України.

**Висновки.** Наші дослідження доводять необхідність удосконалення науково-методичних засад оцінки фінансової безпеки України в контексті глобалізаційних викликів. Комплексність у побудові системи індикаторів, що виявлена нами як один з елементів загальноновизнаного

ядра методичного підходу в дослідженні фінансової безпеки, реалізується у взаємопов'язаному оцінюванні таких систем: дворівневої системи індикаторів фінансової безпеки; системи принципів відбору даних індикаторів; системи критеріїв класифікації даних індикаторів; моніторинг індикаторів з метою оцінювання рівня фінансової безпеки. Також встановлено, що глобалізаційні процеси зачіпають усі складники фінансової безпеки держави, створюючи загрози для розвитку національної економіки.

Проведений аналіз методичних підходів до визначення порогових значень індикаторів фінансової безпеки дав змогу констатувати, що порогові значення можуть мати один із трьох рівнів оцінювання: мінімально допустимий, максимально допустимий та відхилення від середнього значення за період. Водночас зберігаються методичні проблеми щодо порогових значень індикаторів фінансової безпеки держави, зокрема вибірковість і відміни в методичному обґрунтуванні критеріїв та їхніх порогових значень.

Досліджені методичні підходи до оцінювання фінансової безпеки і з'ясування наявної актуальності дослідження, дали змогу сформулювати певні напрями вдосконалення процесу оцінювання фінансової безпеки України в умовах глобалізації фінансових ринків, а саме: застосування індикатора фінансової поведінки населення на кредитному і валютному ринках під час оцінюванні таких складників фінансової безпеки, як банківський, валютний та грошово-кредитний; впровадження принципів відкритості і гнучкості в індикативному оцінюванні фінансової безпеки України; організація моніторингу змін у системі загроз та актуалізація їх оцінювання.

#### Список використаних джерел:

1. Державна казначейська служба України: Офіційний сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (дата звернення: 22.03.2020).
2. Financial Soundness Indicators and IMF. The official website of the International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm> (дата звернення: 19.02.2020).
3. Hacker J. Standing on shaky Ground: Americans' experiences with economic insecurity [Electronic resource] / J. Hacker, Ph. Rehm, M. Schlesinger. Economic Security Index. Washington: The Rockefeller Foundation, 2010. 36 p. URL: <http://voices.washingtonpost.com/ezraklein/ESI%20report%20embargo.pdf>.
4. Гудзовата О.О. Програмування політики функціонування грошово-кредитного сектору в системі фінансової безпеки держави. *Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фахове вид.* 2018. Вип. 21. С. 577–582. URL: <http://global-national.in.ua/archive/21-2018/110.pdf>.
5. Інформаційно-аналітичні матеріали за 2014–2018 роки: Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat> (дата звернення: 18.02.2020).
6. Каложна Н. Г., Барон І.Г. Трансформація методичних підходів до оцінювання економічної безпеки України. *Бізнес Інформ.* 2018. № 11. С. 22–27.
7. Кулінська А.В. Концептуальні засади розробки системи державного управління фінансовою складовою економічної безпеки економіки України. *Ефективна економіка: електрон. журн.* 2017. №2. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/9646>.
8. Кузенко О.Л. Фінансові відносини в системі фінансової безпеки суб'єктів господарювання. *Економіка і регіон.* 2015. № 3. С. 110–115.
9. Мелих О. Фінансова безпека держави: сутність, критерії оцінки та превентивні заходи зміцнення. *Економічний аналіз.* 2013. Вип. 12. Ч. 2. С. 266–272.
10. Мирончук В.М., Паночишин Ю.М. Оцінка рівня фінансової безпеки в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2017. Вип. 13(2). С. 31–34.

11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 13.04.2020).
12. Огляд економіки України. *Бюлетень НБУ за 2014–2018 роки*. URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58127](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127) (дата звернення: 22.04.2020).
13. Основи світової економіки. URL: <http://gx3000.ru/osnovi-svitovoiekonomiki/najvazhlivishi-ekonomichni-pokazniki-rozvitku.html> (дата звернення: 19.04.2020).
14. Рекуненко І.І., Бочкарьова Т.О., Кононенко С.В. Оцінка рівня фінансової безпеки України. *Причорноморські економічні студії*. 2019. Вип. 40. С. 211–216.
15. Статистична інформація за 2014–2018 роки: Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.2020).
16. Статистичні звіти за 2014–2018 роки: Офіційний сайт Державної фінансової інспекції України. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/52428> (дата звернення: 19.02.2020).
17. Вареник В.М. Аналіз методик розрахунку економічної безпеки України. *Академічний огляд*. 2016. № 1. С. 70–79.
18. Винниченко Н.В., Есманов. О.М. Оцінка стану фінансової безпеки в Україні. *Економічний часопис – XXI*. 2014. №3–4(2). С. 47–51.

### References:

1. State Treasury Service of Ukraine: The official website. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> (accessed 22 February 2020).
2. Financial Soundness Indicators and IMF: The official website of the International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/external/np/sta/fsi/eng/fsi.htm> (accessed 19 February 2020).
3. Hacker, J. Rehm, Ph. Schlesinger M. (2010). Standing on shaky Ground: Americans' experiences with economic insecurity. Economic Security Index. Washington: The Rockefeller Foundation. URL: <http://voices.washingtonpost.com/ezraklein/ESI%20report%20embargo.pdf>. 74.
4. Hudzovata, O.O. (2018). Programming of monetary policy functioning of the monetary sector in the system of financial security of the state. *Global and national problems of economy*, 21, 577–582. URL: <http://globalnational.in.ua/issue-21-2018>.
5. Information and analytical materials for 2014–2018 years. URL: <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat.28> (accessed 18 February 2020).
6. Kaliuzhna, N.H. Baron, I.H. (2018). Transformation of methodological approaches to assessing the economic security of Ukraine. *Business-Inform*. 11, 225–227.
7. Kulinska, A.V. (2017). Conceptual principles of development of the system of state management of the financial component of economic security of the Ukrainian economy. *Effective Economics*. 2. URL: <http://dspace.opu.ua/jspui/handle/123456789/9646>.
8. Kuzenko, O.L. (2015). Financial relations in the financial security system of economic entities. *Economy and region*, 3, 110–115.
9. Melykh, O. (2013). State financial security: nature, evaluation criteria and preventive measures of strengthening. *Economic analysis*, 12 (2), 266–272.
10. Myronchuk, V.M. Panochyshyn, Yu.M. (2017). Estimation of the level of financial security in Ukraine. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 13(2), 31–34.
11. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. №1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (accessed 13 February 2020).
12. Economic Review of Ukraine. *NBU Bulletin for 2014–2018*. URL: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=58127](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58127) (accessed 22 February 2020).
13. Fundamentals of the World Economy. URL: <http://gx3000.ru/osnovi-svitovoiekonomiki/najvazhlivishi-ekonomichni-pokazniki-rozvitku.html> (accessed 19 February 2020).
14. Rekuenko, I.I. Bochkarova, T.O. Kononenko S.V. (2019). Assessment of the financial security level of Ukraine. *Black Sea Economic Studies*, 40, 211–216.
15. Statistical information for 2014–2018 years: The official website State and Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 19 February 2020).
16. Statistical Report for 2014–2018 years: The official website State Financial Inspectorate of Ukraine. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/category/52428>. (accessed 19 February 2020).
17. Varenyk, V.M. (2016). A list of methods of calculating the economic security of Ukraine. *Academic Review*, 1(44), 70–79.
18. Vynnychenko, N.V. Esmanov, O.M. (2014). Assessment of financial security in Ukraine. *Economic Journal – XXI*, 3–4(2), 47–51.

**Kotkovskiy Volodymyr, Drobchak Alla, Leskova-Hodlevska Yulia**  
*Kryvyi Rih Faculty of the National University of Odesa Law Academy*

## **EVALUATION OF THE FINANCIAL SECURITY LEVEL OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL GLOBALIZATION**

*The article is devoted to methodological aspects of evaluation level of financial security Ukraine in terms of financial globalization. The state of financial security of Ukraine was analyzed in the context of its key elements, including banking, budgetary, monetary, currency, debt security, as well as every security of the non-banking financial sector. There are several methodological approaches along on assessment of the financial security of Ukraine, namely Guidelines of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2013), methodology on the Global Competitiveness Index, proposed by the World Economic Forum (1979), as well as Guidelines for experts of the National Institute of International Security of Ukraine (2003). The analysis of methodological approaches to determining the thresholds of financial security indicators has allowed to state that thresholds can have one of three levels of assessment: minimum permissible, maximum permissible and deviation from the average value for the period. At the same time, methodological problems regarding the thresholds of financial security indicators of the state, in particular selectivity and differences in methodological substantiation of criteria and their thresholds, remain. Taking into account the normalized values of indicators and their weighting coefficients, the article formed integral indicators of each element of financial security of Ukraine for 2014–2018, calculated the overall financial security indicator of Ukraine, and proved that as of December 31, 2018, the level of financial security of Ukraine was at a dangerous level. The authors of the scientific article described ways to improve methodological approaches to assessing the level of financial security of Ukraine, in particular, adding indicators and risks of financial behavior of the population related to the savings of the population and its operations in the credit and currency markets. The study made forecasting of financial security of Ukraine in 2020–2021 years using techniques and identify the main trends (trend) series and noted the positive trend to enhance the financial security of Ukraine. Also the article found that globalization processes affect all components of the financial security of the state, creating threats to the development of the national economy. The main directions for improving the process of assessing the financial security of Ukraine in the conditions of globalization of the financial markets include: the use of the indicator of the financial behavior of the population in the credit and currency markets in assessing such components of financial security as banking, currency and monetary; implementation of principles of openness and flexibility in the indicative assessment of financial security of Ukraine; organization of monitoring changes in the system of threats and updating of their assessment.*

**Key words:** globalization, financial security, economic security, banking security, budgetary security, currency security, monetary security, debt security, non-bank financial sector security, integral indicator.

**JEL classification:** E60, E69, P43.

УДК 331.5

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.15>**Плисенко Г.П.**кандидат економічних наук,  
Інститут підготовки кадрів державної  
служби зайнятості України  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0561-0732>

## ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ ЖІНОК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ ЯК ЕЛЕМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЯКОСТІ ТА СТРУКТУРИ РОБОЧОЇ СИЛИ

У статті висвітлено питання щодо підприємницької діяльності жінок в Україні, проаналізовано та узагальнено сучасні умови ведення бізнесу та можливості відкриття власної справи. Розглянуто статистичні дані підприємницької діяльності серед жінок у деяких зарубіжних країнах. Дослідження сучасних тенденцій підприємницької діяльності жінок в Україні надали підстави обґрунтувати мотиви до започаткування бізнесу. Встановлено, що сучасні умови ведення бізнесу в Україні характеризуються несприятливістю фіскальної, грошово-кредитної та регуляторної політики держави. Доведено, що участь жінок у бізнесі трансформує якість і структуру робочої сили та суспільства загалом, сприяє розвитку кар'єри жінок, самореалізації та створенню нових робочих місць. Це впливає на їхні домогосподарства і громади, формування мислення майбутніх поколінь, які можуть спонукати до самозайнятості як природного варіанту кар'єри.

**Ключові слова:** жінки, підприємництво, бізнес, ринок праці, зайнятість, служба зайнятості.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови ведення бізнесу в Україні характеризуються несприятливістю фіскальної, грошово-кредитної та регуляторної політики держави, що негативно відображається на рівні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках (проблематика загострюється в умовах євроінтеграції України) [4]. Рівень підприємницької діяльності в Україні залишається недостатнім, навіть з урахування численних дій у сфері поліпшення діяльності підприємницьких структур, і потребує подальшого покращення [9]. Уряд України ставить за мету трансформувати національну економіку до соціально-орієнтованої, тому підтримка та активні дії з боку державних органів необхідні для забезпечення її ефективної зміни. З огляду на те, що ринок праці є одним з основних складових елементів економіки, ця трансформація охопить і його та стане суттєвим чинником досягнення стабільного функціонування сфери зайнятості.

Чи не найактуальнішими є питання щодо вдосконалення механізму та ефективності працевлаштування безробітних, передусім жінок. Однією із активних форм підтримки безробітних, яка здійснюється державною службою зайнятості (далі – Служба) у разі відсутності на ринку праці належної роботи, є залучення безробітних до організації підприємницької діяльності. Участь жінок у бізнесі трансформує якість і структуру робочої сили та суспільства загалом, сприяє розвитку кар'єри жінок, самореалізації та створенню нових робочих місць. Це впливає на їхні домогосподарства і громади, формування мислення майбутніх поколінь, що може спонукати до самозайнятості як природного варіанту кар'єри. Жіноче підпри-

ємництво потребує належної уваги з боку Уряду та суспільства загалом. Жінки є суттєвим потенціалом у сфері зайнятості, розкриття якого може реалізуватися завдяки навчанню і підтримці, що є одним із ключових чинників для посилення їхньої ділової активності. Це може покращити економічну ефективність зайнятості та забезпечити створення нових робочих місць.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням розвитку підприємницької діяльності в Україні присвячена велика кількість наукових праць. Такі вчені, як Л. Шваб, С. Мочерний, В. Колот у своїх роботах розглядали функції підприємництва, категорійний апарат підприємницької діяльності. Д. Бутенко, Ю. Довгопола [2] досліджували специфічні риси господарювання в Україні, рівень сприятливих умов ведення бізнесу в Україні. Основні проблеми розвитку підприємства в Україні розглядали О. Скорук [9], В. Щербак, Л. Ганущак та інші. Підприємництво в умовах євроінтеграційних процесів досліджували Ю. Сагайдак [8], І. Штулер та інші.

За наявності значної кількості наукових робіт із питань підприємницької діяльності багато аспектів цієї наукової проблеми залишаються не досить розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження питання залучення безробітних жінок до організації підприємницької діяльності в Україні.

**Метою дослідження** є визначення рівня розвитку підприємницької діяльності жінок в Україні та методика залучення безробітних жінок до організації підприємницької діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Безробітним, яким виповнилося 18 років та які не можуть бути працевлаштовані за сприяння

Служби протягом одного місяця у зв'язку з відсутністю на ринку праці відповідної до фаху роботи, за їхнім бажанням допомога з безробіття може виплачуватися одноразово для організації підприємницької діяльності [1]. Для отримання такої виплати клієнту Служби необхідно відвідати консультаційних семінар з основ підприємництва. Далі належить розробити детальний бізнес-план, який дасть змогу оцінити власну бізнес-ідею, зробити відповідні фінансові розрахунки та в результаті довести, що вибрана бізнес-ідея є вдалою, а майбутній бізнес принесе дохід власнику. Розроблення бізнес-плану вимагатиме відвідування експрес-курсу за програмою «Основ підприємницької діяльності та розроблення бізнес-плану», який проходить в Інституті підготовки кадрів державної служби зайнятості в м. Києві, де професійні тренери в процесі навчання передають свої знання із бізнес-планування і формують відповідні навички, необхідні для ведення та складання бізнес-плану. Після успішного завершення короткострокового навчання клієнт Служби подає власний бізнес-план відповідно до своєї бізнес-ідеї на засідання комісії з питань одноразової виплати допомоги з безробіття для організації підприємницької діяльності, де має отримати позитивну рекомендацію щодо доцільності такої виплати.

В Україні 35% власників підприємств становлять жінки, а частка жінок-керівників загалом становить 30% [7]. Більшість жінок-підприємців працюють як фізичні особи-підприємці (ФОП), їхня частка становить 44%. У 2017 році Державна служба зайнятості долучилася до проекту Програми розвитку ООН «Підтримка реформи соціального сектору в Україні» за напрямом залучення на ринок праці найуразливіших груп населення та жінок. З 1 січня 2018 року Програму запроваджено в усіх центрах зайнятості, де спеціалісти центрів індивідуально підходять до проблеми кожної людини, в тому числі жінки, і виявляють, які перепони є на шляху її працевлаштування. За інформацією Служби, кількість зайнятого населення в 2017 році становила 16,2 млн осіб, у 2018 році – 16,3 млн осіб, з них відповідно в 2017 році – 48% (7,7 млн), у 2018 році 48,5% (7,8 млн) жінки. Рівень зайнятості становив у 2017 році 56,% і 56,8% у 2018 році, зокрема серед жінок – 51,4% та 52,4% відповідно. Станом на 01.12.2018 року послуги державної служби зайнятості отримали 301 тис. зареєстрованих безробітних, зокрема 57,9% (174,4 тис.) – жінки [2].

Підприємницька діяльність має неабияке позитивне значення для розвитку особистості, суспільства та держави [8]. Будучи активними підприємцями, матерями та членами суспільства, все ж таки чимало жінок вибирають підприємницьку кар'єру, щоб знайти баланс між роботою та особистим життям за допомогою гнучкого робочого

часу. Їхні бізнес-рішення, як правило, дають змогу зберегти такий баланс. У багатьох країнах гендерні стереотипи, культурні традиції або релігійні правила обмежують доступ жінок до освіти та навчання, фінансів і можливостей зайняття бізнесом. Іноді жінкам навіть відмовляють у праві володіти власністю, працювати повний робочий день або займатися підприємницькою діяльністю. У країнах, де це відбувається, урядові та соціальні партнери повинні вирішувати питання створення законодавчих і політичних важелів, які стимулюватимуть залучення жінок до підприємницької діяльності.

Загальновідомо, що вплив ділових жінок на суспільство є значним. Вони є невід'ємною частиною робочої сили, але це не спостерігається в статистиці зайнятості, і чи не найбільше – у підприємстві. Офіційні показники ВВП не відображають часу неоплачуваної жіночої праці щодо сімейного догляду, жінки отримують меншу заробітну плату, ніж їхні колеги-чоловіки, і зазвичай рідше займають керівні посади в компаніях та урядових структурах. За даними Міжнародної фінансової корпорації, у 2012 році жінки становили лише 18,1% основних власників малих і середніх підприємств у Центральній Азії та Європі [5].

Високий індекс найбільш сприятливих умов і можливостей для діяльності жінок-підприємців є у таких країнах, як Нова Зеландія – 74,4; Канада – 72,4; США – 69,9; Швеція – 69,6; Сінгапур – 69,5; Бельгія – 69,0; Австралія – 68,5; Філіппіни – 68,4; Велика Британія – 67,9; Таїланд – 67,5. У цих країнах присутні активні спільноти малого і середнього бізнесу, налагоджена нормативно-правова база щодо якості регулювання та ведення бізнесу. Частка жінок-підприємців розподілена таким чином: Уганда – 34,8%, Ботсвана – 34,6%, Нова Зеландія – 33,3%, Росія – 32,6%, Австрія – 32,4%, Бангладеш – 31,6%, В'єтнам – 31,4%, Китай – 30,9%, Іспанія – 30,8%, США – 30,7%. Можемо спостерігати, що найбільшим відсоток є у країнах із низьким рівнем розвитку економіки, де жінки розпочинають власну справу через матеріальні потреби, а не можливості [7].

На жаль, у багатьох країнах бракує централізовано зібраних та оновлених статистичних даних про участь жінок у бізнесі, тому аналіз багато в чому базується на незалежних дослідженнях. Водночас дослідження показують, що серед жінок все більш зростає частка осіб із вищою освітою. Сьогодні 56% випускників магістратури – жінки. Аналіз, проведений The Economist, свідчить, що з 1970 року жінки заповнили вдвічі більше новостворених робочих місць, ніж чоловіки. Але більшість із них зайняті у фінансовій сфері, і в більшості економік світу кількість жінок-підприємців менша, ніж чоловіків. У доповіді Global Entrepreneurship Monitor за 2004 рік було зроблено

висновок, що в кожній із досліджуваних країн чоловіки були більш активними у сфері підприємництва, ніж жінки [11]. Найбільший розрив спостерігався у країнах із середнім рівнем доходу, де чоловіки на 75% частіше, ніж жінки, були активними підприємцями, порівняно з 33% у країнах з високим рівнем доходу та 41% у країнах із низьким рівнем доходу.

Незважаючи на те, що жінки, подібно до чоловіків, усе більше усвідомлюють потенціальні можливості підприємництва і вважають це життєздатною альтернативою зайнятості, вони все ж таки внаслідок різноманітних освітніх, культурних та інституційних факторів ще стикаються із значними труднощами та перешкодами стосовно підприємницької кар'єри. Найчастіше такими викликами для жінок-підприємців є культурні традиції та релігійні заборони, відсутність освітніх і навчальних можливостей, системи підтримки бізнесу, доступу до капіталу та інформаційних мереж.

Для успішної підприємницької діяльності чоловіки і жінки фактично потребують однакової підготовки та підтримки, формування основних навичок і компетенцій. Не менш важливим для них є доступ до фінансових можливостей і підтримки державних структур. Підприємництво як вибір кар'єри передбачає ризики і певну свободу у прийнятті рішень. Так, наприклад, у м. Львові підприємницьку діяльність жінок підтримав комерційний банк «Львів», котрий першим в Україні приєднався до ініціативи «Жінки в бізнесі» завдяки міжнародній фінансовій допомозі від Європейського банку реконструкції та розвитку (далі – ЄБРР). Європейський союз через бізнес-ініціативу EU4 Швецією, Фондом країни раннього переходу ЄБРР та Фондом впливу малого бізнесу ЄБРР надав фінансовий пакет сумою понад 5,3 млн євро для подальшого кредитування підприємств, котрі очолюють жінки. Кредити видають довгострокові – до 5 років. Така кредитна програма не має обмежень за сумою, яку банк готовий видати одній жінці-підприємцю, та передбачає фінансування малих і середніх підприємств. Нині така програма реалізована у 18 країнах і вже допомогла 55 тисячам жінок-підприємців в отриманні необхідного фінансування свого бізнесу [10].

У бізнесі жінки частіше всього залучаються до створення малих підприємств, вони мають успіх у таких галузях, як дизайн, маркетинг, комунікація, сфери обслуговування, торгівля тощо. Фактично суспільство та професійні спільноти очікують на їхню активність у цих сферах діяльності. Однак жінки мають досить низьку підтримку та можливість, щоб зайняти ті сфери бізнесу, в яких домінують чоловіки (промисловість, юриспруденція, фінанси, будівництво, транспорт, ІТ-сфера тощо).

Наприклад, за оцінками експертів, кількість жінок, які мають бізнес у сфері науки і техніки в ЄС, становить лише від 5% до 15% [5]. В Україні найменш популярною серед жінок є будівельна галузь, робоча сила якої на 80% складається із чоловіків і лише на 20% – із жінок. Далі за непопулярністю йдуть транспортна галузь, складське та сільське господарство (відповідно 31,5; 31,6 та 32,5%), промисловість (38% від загальної чисельності зайнятих). Натомість типово жіночими є поштова і кур'єрська діяльність (85,2% зайнятих у галузі – жінки), сфера охорони здоров'я (82,9%), робота в бібліотеках, музеях, архівах (78,5%), сфера освіти (77,8%), фінансова та страхова діяльність (72,1%). Промисловість теж має галузі, у яких переважають жінки. У легкій промисловості 76,4% зайнятих – жінки, у фармацевтичній галузі кількість жінок становить 59,7%. Серед видів діяльності, у яких жінки частіше обіймають керівні посади, – туризм (туроператорська діяльність – 61%, турагентська – 62%), профспілки та бухгалтерський облік (по 62%), театральна і концертна діяльність (66%), освіта у сфері культури (66%), регулювання у сферах охорони здоров'я, освіти, культури та інших соціальних сферах, крім обов'язкового соціального страхування (68%), загальна середня освіта (68%) та надання послуг перукарнями та салонами краси (77%), які є не найбільш високооплачуваними галузями.

**Висновки.** Мотиви до започаткування бізнесу у жінок інші, ніж у чоловіків. Жінки частіше, ніж чоловіки, керуються таким мотивом започаткування підприємництва, як необхідність. Вони часто стають підприємцями через те, що не бачать іншого шляху входження на ринок праці. Жінки також більше від чоловіків цінують гнучкість робочого графіка, можливість збалансувати час між роботою та сімейним життям. Для жінок зростання бізнесу, реалізація ідей для виробництва нового продукту чи надання послуг не такі важливі, як для чоловіків. Але і жінки, і чоловіки прагнуть заснувати прибутковий і сталий бізнес. Провідні міжнародні інституції визначають жіноче підприємництво як дуже важливий чинник економічного зростання. Водночас вони визнають, що кількість жінок, які займаються підприємництвом, значно менша, ніж кількість чоловіків-підприємців. Це стосується і найбільш розвинених країн, включно із країнами «Великої сімки». Одним із найбільш поширених статистичних показників рівня підприємницької активності є самозайнятість. Самозайняті особи визначаються як особи, які володіють власним бізнесом та працюють у ньому. Вони можуть мати або ж не мати найманих працівників [3].

Галузі економіки, у яких працюють жіночі підприємства, як правило, відрізняються від тих, яким віддають перевагу чоловіки-підприємці.



Самозайняті жінки частіше, ніж чоловіки, працюють у секторі послуг, зокрема в гуртовій та роздрібній торгівлі. Наприклад, у країнах ОЕСР понад 70% жінок-підприємниць працюють у третинному секторі економіки. Для чоловіків цей показник становить 50%. Деякі традиційні сектори економіки, в яких розвивається жіноче підприємництво, характеризуються нескладним входженням, високою конкуренцією, низькою продуктивністю та прибутковістю. Переважно жінки самі або з партнерами працюють на своєму власному підприємстві, не будучи роботодавцями. Моделі чоловічого підприємництва дещо інші. Діяльність значної частки самозайнятих чоловіків пов'язана з промисловим виробництвом.

Успішне підприємство вимагає таланту, вмотивованості та підприємницьких навичок. Багато успішних жінок мають попередній досвід із менеджменту, здобутий у корпораціях. Опановані ними до цього навички, сформована мережа

контактів стають у пригоді під час ведення власного бізнесу.

Крім очевидних переваг, які полягають у створенні нових робочих місць, зниженні рівня безробіття, забезпеченні зростання ВВП та надходжень до бюджету, участі у розвитку місцевої інфраструктури, жіноче підприємництво забезпечує можливості для реалізації підприємницьких, організаційних і творчих здібностей, розроблення та запровадження інновацій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг. Жіноче підприємництво, передусім мале та середнє, сприяє збільшенню чисельності середнього класу, а значить, зміцненню соціальної та політичної стабільності, сприяє більш швидкому та надійному включенню національної економіки в глобальний простір. Об'єднані в різноманітні асоціації та спілки жінки-підприємці стають реальною владою, здатною чинити вплив на прийняття політичних рішень.

### Список використаних джерел:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» (із змін. і допов.) від 02 березня 2000 року №1533-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14> (дата звернення 15.03.2020)
2. Аналітична та статистична інформація. Державна служба зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/view> (дата звернення 12.03.2020)
3. Аналітичне дослідження «Інклюзивний розвиток бізнесу: жіноче підприємництво». Канадсько-український проєкт міжнародної технічної допомоги «Партнерство для розвитку міст» (Проєкт ПРОМІС). Київ, 2018. 136 с.
4. Бутенко Д.С., Довгопола Ю.С. Шляхи розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 682–685.
5. Видимі та невидимі бар'єри: гендерний аналіз викликів у експортній діяльності для українських мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП): звіт. Канадсько-український проєкт з підтримки торгівлі та інвестицій. Київ, 2019. 56 с.
6. Жінки є власниками 35% українських компаній. Оpendatabot – сервіс моніторингу реєстраційних даних українських компаній та судового реєстру для захисту від рейдерських захоплень і контролю контрагентів. URL: <https://opendatabot.ua/blog/175-lovely-woman-day> (дата звернення 12.03.2020)
7. Індекс жінок-підприємців від Mastercard виявив умови, необхідні для розвитку жіночого підприємництва. URL: <https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/index-zhinok-pidpryiemciv-vid-mastercard-vyivav/> (дата звернення 15.03.2020)
8. Сагайдак Ю. Підприємницька діяльність як основна форма реалізації економічних прав людини. Теоретико-правовий аспект. *Підприємництво, господарство і право*. 2016. Випуск 7. С. 44–48.
9. Скорук О. В. Стан та проблеми розвитку підприємництва в Україні. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Випуск 2 (02). С. 107–110.
10. Суспільно-економічне видання «Vezha». URL: <https://vezha.net.ua> (дата звернення 15.03.2020)
11. Niels Bosma, Netherlands Donna Kelley. Global Report 2003/2004. 152 p. Global Entrepreneurship Monitor. URL: <https://www.gemconsortium.org/> (дата звернення 15.03.2020)

### References:

1. The Law of Ukraine «Pro zagal'noobov'yazkove derzhavne social'ne straxuvannya na vy'padok bezrobittya» (iz zmin. i dopov.) vid 02 bereznya 2000 roku №1533-III [“On Compulsory State Social Insurance against Unemployment” (as amended) March 2, 2000 1533-III]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14> (accessed 15 March .2020).
2. Analytical and statistical information. Derzhavna sluzhba zajnyatosti [State Employment Service]. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analitics/view> (accessed 12 March .2020).
3. Analytical study “Inclusive business development: women's entrepreneurship”. Kanads'ko-ukrayins'ky'j proekt mizhnarodnoyi texnichnoyi dopomogy` «Partnerstvo dlya rozvy'tku mist» (Proekt PROMIS) [Canadian-Ukrainian project of international technical assistance “Partnership for Urban Development” (PROMIS Project)]. Kyiv, 2018.
4. Butenko D.S., Dovgopola Yu.S. Shlyaxy` rozvy'tku pidpry'yemny'cz'koyi diyal'nosti v Ukrayini [Ways of business development in Ukraine]. *Molody'j vcheny'j* [Young scientist]. 2016. № 12 (39). P. 682–685.
5. Vy'dy'mi ta nevy'dy'mi bar'yery`: genderny'j analiz vy'kly'kiv u eksportnij diyal'nosti dlya ukrayins'ky'x mikro-, maly'x ta serednix pidpry'yemstv (MMSP): zvit. Kanads'ko-ukrayins'ky'j proekt z pidtry'mky` torgivli ta investy'cij [Visible and Invisible Barriers: Gender Analysis of Export Challenges for Ukrainian Micro, Small and Medium-Sized Enterprises (MSMEs): Report. Canadian-Ukrainian Trade and Investment Support Project]. Kyiv, 2019. 56 p.
6. Zhinky` ye vlasny`kamy` 35% ukrayins'ky'x kompanij [Women own 35% of Ukrainian companies]. Opendatabot – servis monitory`ngu reyestracijny'x dany'x ukrayins'ky'x kompanij ta sudovogo reyestru dlya zaxy`stu vid rejders'ky'x захоплен`

i kontrolyu kontragentiv [Oppendabot is a service for monitoring the registration data of Ukrainian companies and the court registry to protect against raids and control of counterparties]. URL: <https://opendatabot.ua/blog/175-lovely-woman-day> (accessed 12 March .2020).

7. Indeks zhinok-pidpry'yemciv vid Mastercard vy'yavy'v umovy', neobxidni dlya rozvy'tku zhinochogo pidpry'yemny'cz'tva [The Mastercard Index of Women Entrepreneurs identified the conditions necessary for the development of women's entrepreneurship]. URL: <https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/news-briefs/index-zhinok-pidpryiemciv-vid-mastercard-vy-iav/> (accessed 15 March .2020).

8. Sagajdak Yu. Pidpry'yemny'cz'ka diyal'nist' yak osnovna forma realizaciyi ekonomichny'x prav lyudy'ny' [Entrepreneurial activity as the main form of realization of economic human rights]. Teorety'ko-pravovy'j aspekt. Pidpry'yemny'cz'tvo, gospodarstvo i pravo [Theoretical and legal aspect. Entrepreneurship, economy and law]. 2016. Vol. 7. P. 44–48.

9. Skoruk O. V. Stan ta problemy' rozvy'tku pidpry'yemny'cz'tva v Ukraini [The state and problems of entrepreneurship development in Ukraine.]. Sxidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya [Eastern Europe: Economy, Business and Management]. 2016. Vol. 2 (02). P. 107–110.

10. Suspil'no-ekonomichne vy'dannya «Vezha» [Vezha socio-economic publication]. URL: <https://vezha.net.ua> (accessed 15 March .2020).

11. Niels Bosma, Netherlands Donna Kelley. Global Report 2003/2004. 152 p. Global Entrepreneurship Monitor. URL: <https://www.gemconsortium.org/> (accessed 15 March .2020).

**Plysenko Galina**

*Ukrainian State Employment Service Training Institute*

## **WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE AND THE WORLD AS AN ELEMENT OF TRANSFORMATION OF QUALITY AND STRUCTURE OF THE WORKFORCE**

*The article highlights the issues of women's entrepreneurship in Ukraine, the current business environment and the possibility of own business setting up were analyze and summarized. The statistics of female entrepreneurship in some foreign countries were consider. The purpose of the research is to determine the possibility of opening and conducting business activities by women in the realities of Ukrainian society. The research used general scientific and special methods: scientific generalization and systematization; comparative and system analysis; logical synthesis.*

*Research of current trends in women's entrepreneurship in Ukraine afforded grounds to justify business setting up. Was establish that the current conditions of doing business in Ukraine were characterize by unfavorable fiscal, monetary and regulatory policies of the state. It was determined that one of the active forms of support for the unemployed, which is carried out by the state employment service in the absence of proper work in the labor market, is the involvement of the unemployed in the organization of business activity. It was prove that women's participation in business transforms the quality and structure of the workforce and society as a whole, promotes women's career development, self-fulfillment and creation of new workplaces. It affects their households and communities, shaping the thinking of future generations that can inspire self-employment as a natural career option. It was substantiate that women have significant employment potential that can be realize through training and support, which is one of the key factors for enhancing their business activity. This in turn can improve the economic efficiency of employment and ensure the creation of new workplaces.*

*In addition to the obvious advantages of creating new jobs, reducing unemployment, securing growth in domestic gross domestic product and budget revenues, participating in local infrastructure development, women's entrepreneurship provides opportunities for entrepreneurial, organizational and creative skills, development and innovation, enhancing the competitiveness of domestic goods and services.*

**Key words:** *women, entrepreneurship, business, labor market, employment, employment service.*

**JEL classification:** J01, J6, J16, J21, J24.

УДК 351.72:338.43

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.16>**Поперечний С.І.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський національний університет ветеринарної  
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0702-6281>

**Саламін О.С.**

кандидат економічних наук, доцент,  
Львівський національний університет ветеринарної  
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5388-3247>

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

*Метою статті є обґрунтування способів удосконалення державного регулювання сільського господарства України в умовах активізації міжнародних інтеграційних процесів. Актуальність дослідження визначається несформованістю загальноприйнятих підходів до розроблення та здійснення державної регуляторної політики. Застосовувалися загальноприйняті методи досліджень. Монографічний метод використано для вивчення проблем розроблення регуляторної політики, статистичного аналізу – для дослідження волатильності цін на продукцію та їхнього впливу на обсяги її виробництва. Результати досліджень полягають у зіставленні різних способів державного регулювання сільського господарства. Обґрунтована доцільність сприяння державною регуляторною політикою формуванню саморегульованих економічних систем, у яких без прямого державного регулювання формувалися би прийнятні і стабільніші ціни. Практична значущість полягає у можливості використання запропонованих способів регулювання сільського господарства державними органами управління галуззю та суб'єктами господарювання.*

**Ключові слова:** державне регулювання сільського господарства, саморегульовані економічні системи, волатильність цін, регулювання цін, державна фінансова підтримка сільського господарства, фермерські господарства.

**Постановка проблеми.** Проблеми розроблення та здійснення державної регуляторної політики в аграрній сфері економіки України складні та багатопланові. Зумовлюється це історичною особливістю розвитку вітчизняного сільського господарства і на цій основі значною мірою відмінністю цілей регуляторної політики порівняно з поширеними підходами у більшості економічно розвинувтих країн. В умовах міжнародних інтеграційних процесів проблеми посилюються намаганнями привести вітчизняну державну політику регулювання сільського господарства у відповідність із принципами, визначеними СОТ та загальною спрямованістю спільної аграрної політики Європейського Союзу. Таке наближення часто здійснюється без належного урахування особливостей сільського господарства України, стратегічних цілей його розвитку та завдань, які при цьому повинні вирішуватись.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У більшості наукових публікацій переважає критика існуючої системи державного регулювання сільського господарства. Така критика, як правило, поєднується із вивченням, узагальненням та запозиченням зарубіжного досвіду регулювання [4; 5; 7; 10]. Здійснюється порівняльний аналіз обсягів прямої фінансової підтримки в економічно розвинувтих країнах та в Україні [7]. Одноставність уче-

них у критиці політики державного регулювання сільського господарства поєднується з різними думками щодо способів її удосконалення. В умовах ринкової економіки основним регулятором виробництва є ціна. Тому у багатьох публікаціях обґрунтовується необхідність державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію [5; 11]. Альтернативні погляди полягають у необхідності відмови від прямого державного впливу на ціну [9]. Звертається увага на створення прозорих і зрозумілих схем регулювання [4]. Дискутується проблема надмірної концентрації сільськогосподарського виробництва в Україні [9; 12]. Загальноприйнятих підходів до удосконалення системи державного регулювання сільського господарства не сформовано.

**Метою статті** є розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення державного регулювання сільського господарства в умовах міжнародної інтеграції України.

**Виклад основного матеріалу.** У вітчизняних наукових виданнях усі процеси, пов'язані з державним регулюванням сільського господарства, намагаються пояснити на основі різних відомих економічних теорій. До уваги не бралось і загалом не береться те, що поняття "ринкова економіка" є абстрактним, і за окремих загальних рис у кожній країні формується своя модель такої економіки.

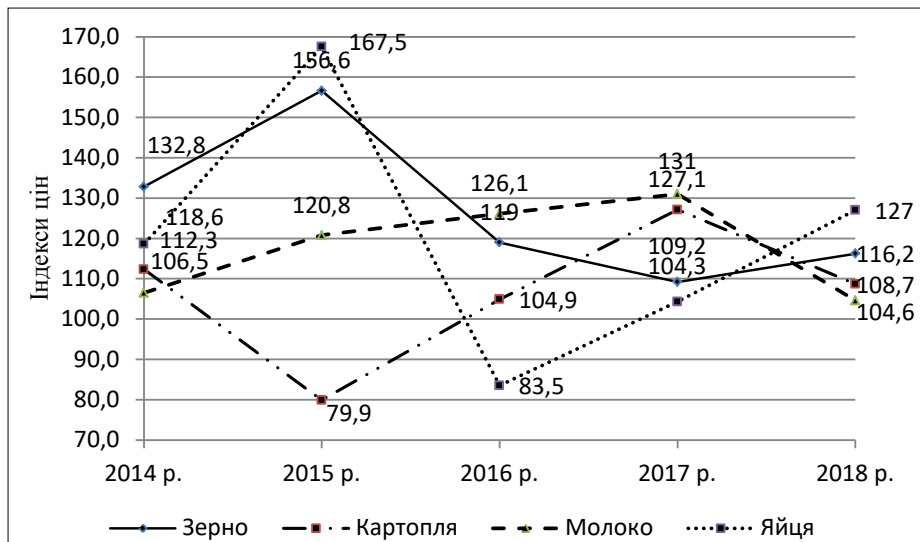
У більшості економічно розвинутих країн ринкові відносини й адекватна рівню їхньої сформованості система державного регулювання сільського господарства формувались еволюційно протягом тривалого історичного періоду. По мірі зміни обставин регуляторна політика модифікувалася. Прикладом цього є розроблення та здійснення Спільної аграрної політики Європейського Союзу. На етапі розроблення і прийняття Спільної аграрної політики Європа не була самодостатньою щодо забезпечення сільськогосподарською продукцією. Високі темпи розвитку промисловості поєднувались із відставанням обсягів виробництва продовольчих товарів, що зумовлювало стійкий попит на них та високі ціни. Переваги високих цін на сільськогосподарську продукцію використовували посередницькі структури, які, як і в Україні, закупляли її у виробників за монопольно низькими цінами. Це зумовлювало помітно нижчі доходи сільських жителів порівняно з міськими й активізувало процеси урбанізації. Подолати тенденцію зменшення чисельності сільських жителів частково можна було лише шляхом забезпечення прийняттого рівня життя зайнятих у сільському господарстві. Альтернативою збільшенню обсягів виробництва власної продукції сільського господарства могло бути лише посилення її імпорту і продовольчої залежності від інших країн. З урахуванням цього Спільна аграрна політика на етапі її започаткування відповідно до Римського договору (1956 р.) спрямовувалася на забезпечення населення продовольчою продукцією за доступними цінами; гарантування забезпечення населення країн – членів співтовариства якісним продовольством за рахунок власного виробництва сільськогосподарської продукції; стабілізацію ринків агропродовольчої продукції, захист виробників і споживачів від зовнішніх чинників; забезпечення прийняттого рівня життя для зайнятих у сільському господарстві, зокрема через збільшення їхніх доходів; забезпечення раціонального розвитку аграрного виробництва й оптимального використання факторів виробництва, передусім праці; підвищення продуктивності сільського господарства шляхом підтримки технічного прогресу. Нині в умовах достатніх обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, її надлишків та посилення конкуренції регуляторна політика спрямовується на квотування обсягів виробництва, сприяння розвитку сільських територій, екологічну безпеку, збереження ароландшафтів тощо. Характерними її ознаками є відмова від прямих субсидій та цінової підтримки.

Проблеми регуляторного впливу держави після ліквідації командної економіки і становлення ринково орієнтованої економічної системи є специфічними, характерними лише для післясоціалістичних країн. Такими специфічними, осо-

бливо актуальними є проблеми обґрунтування і сприяння розвитку прийнятних організаційних форм суб'єктів господарювання. В Україні досі не завершено трансформаційні процеси, і лише у порядку постановки проблеми вченими аналізуються організаційні форми, які слід підтримувати державною політикою. Загальна невизначеність поєднується з розробленням та здійсненням програм державної підтримки фермерських господарств, спрощенням процедури їх створення, можливістю створення фермерського господарства без реєстрації як юридичної особи. Однак це не забезпечило перетворення фермерських господарств на основних виробників сільськогосподарської продукції, а привело до створення шляхом оренди і суборенди особливо великих господарських структур. Намітилися тенденції інвестування коштів несільськогосподарськими суб'єктами господарювання у сільське господарство і виникнення великомасштабних агроформувань холдингового типу. Виникає особливе, досі не відоме у світовій економічній історії явище – формується олігополістичне, а у більш віддаленій перспективі шляхом розподілу і перерозподілу ринку воно перетворюватиметься у близьке до монополістичного, ринкове середовище в аграрному секторі. Сільськогосподарське виробництво відривається від сільських населених пунктів, зростає безробіття у селах, посилюються соціальні проблеми.

Часто перспективи виникнення та розвитку фермерських господарств практиками господарювання пов'язується із їх фінансовою підтримкою, а рівень наближення державної регуляторної політики у аграрній сфері до такої ж у країнах ЄС оцінюється обсягами такої підтримки. Обсяги прямої державної підтримки й умови, що визначають можливості її отримання, є вагомими чинниками започаткування і розвитку фермерських господарств. Напрями фінансової підтримки фермерських господарств визначаються багатьма регуляторними актами. Розпорошеність коштів між програмами, коригування обсягів підтримки за кожною з них протягом року, несвоєчасне доведення інформації про обсяги підтримки не забезпечували належної ефективності такої підтримки. Інформація про можливі суми фінансової підтримки до суб'єктів господарювання часто доводилась із таким запізненням, за якого вони не могли на основі цієї підтримки розробляти можливі у короткотерміновому ринковому періоді заходи і навіть оформити документи для її одержання. Сама процедура документального оформлення фінансової підтримки складна і неприйнятна для фермерських господарств, де відсутні фахівці відповідного профілю.

Державна фінансова підтримка здійснюється на конкурсних засадах. Конкурсний відбір фермерських господарств для надання державної



**Рисунок 1 – Індекси цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами України, у відсотках до попереднього року**

*Джерело інформації: дані Державної служби статистики України [6, с. 197]*

фінансової підтримки передбачає використання насамперед таких показників, як гарантії повернення коштів, ефективність і окупність інвестиційно-інноваційних проектів. Вищі гарантії повернення і вища окупність проектів досягається в ефективніших великих фермерських господарствах. Через це саме на них спрямовується державна фінансова допомога. Тому вона посилює диференціацію фермерських господарств, не сприяє розвитку невеликих за розміром, які найбільше потребують такої допомоги. При цьому завдяки лише фінансовій підтримці виникають господарства, визначальним мотивом поведінки власників яких є орієнтація насамперед на цю фінансову підтримку. В умовах скорочення обсягів фінансової підтримки такі господарства, як правило, ліквідовувалися. Цьому сприяло спрямування державної регуляторної політики більшою мірою на лібералізацію процесів утворення фермерських господарств, що провокувало їх започаткування часто випадковими особами без належного досвіду і необхідних для цього умінь.

Під час аналізу проблем державного регулювання сільського господарства і сприяння розвитку прийнятних організаційно-правових форм серед практиків господарювання та вчених-економістів дискутуються різні, у тому числі і крайні погляди, включаючи неперспективність фермерства, його неприйнятність для вітчизняного сільського господарства. До уваги не беруться чинники середовища, у якому вони функціонують, основним з яких є стан ринку. Порівняно з іншими організаційно-правовими формами господарювання тут вагомішими є мотиваційні чинники господарської поведінки власників. Ця організа-

ційно-правова форма господарювання забезпечує поєднання в одній особі власника майна, працівника та менеджера, чим досягається найвищий рівень стимулювання у досягненні належних результатів. Свідченням цього є переважно вища рентабельність сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах України, ніж у господарствах, створених за іншими організаційно-правовими формами. Фермерські господарства оперативніше реагують на кон'юнктуру ринку і показники, що характеризують розвиток фермерських господарств, можуть бути індикаторами привабливості агробізнесу та можливостей його провадження суб'єктами господарювання. Вони відображають вплив як ринкових важелів, так і державної регуляторної політики.

Визначальний регуляторний вплив на суб'єктів господарювання має ринковий механізм. Важелі державного регуляторного впливу лише частково послаблюють або посилюють вплив ринкового механізму, основним елементом якого є ціна. Ціни визначають темпи і пропорції розвитку галузей. Вони можуть забезпечити як процвітання, так і банкрутство підприємств. Без належної сформованості ринкових відносин, монополізації ринку окремими структурами не забезпечується еквівалентність товарообмінних операцій. У гірших умовах опиняються сільськогосподарські товаровиробники. В особливо складних умовах опиняються невеликі виробники, які самостійно не можуть формувати власних каналів розподілу. Через неналежну сформованість інфраструктури аграрного ринку вони не можуть навіть вибирати прийнятних маркетингових каналів на альтернативних засадах. Саме це є основною передумовою

становлення і розвитку особливо великих структур у сільському господарстві, які самостійно здійснюють усі збутові, переважно експортні операції, обминаючи місцеві заготівельні організації, які монополізують ринок. Великі підприємства, як правило, орієнтуються на ціни зовнішнього ринку. Ціновий диспаритет не сприяє розвитку підприємств, які орієнтуються на внутрішній ринок. При цьому послаблюється стимулюючий вплив державної фінансової підтримки. Через нееквівалентні відносини така підтримка переливається у суміжні з сільським господарством галузі. У таких умовах зрозумілими є намагання здійснювати державне регулювання цін.

За роки реформ застосовувались різні способи цінового регулювання, які включали індексацію закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію з урахуванням темпів інфляції, обмеження рівня рентабельності посередницьких організацій, затвердження мінімально можливого рівня закупівельної ціни, здійснення державних товарних та фінансових інтервенцій. Жоден із цих способів не забезпечував ні формування цін на сільськогосподарську продукцію на рівні, достатньому для належної окупності здійснених інвестицій, ні стабілізації цін. Характерною особливістю ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в Україні є високий рівень цінової волатильності, адаптуватися до якого не можуть суб'єкти господарювання. Наприклад, у 2015 році ціни на яйця порівняно з 2014 роком зросли на 67,5%, а у 2016 році їхній рівень становив лише 83,5% порівняно з рівнем попереднього року (рис. 1).

Особливо руйнівний вплив такі ціни мають на капіталомісткі галузі з тривалою окупністю капіталу. Через високу волатильність і невизначеність очікуваного рівня ціни та пов'язану з цим ризиковість господарської діяльності неможливо розробляти бізнес-плани та інвестиційні проекти, залучати банківські кредити. Свідченням цього є хронічне скорочення поголів'я корів в умовах державного дотування збільшення загального поголів'я великої рогатої худоби.

Проблеми недостатньо результативних зусиль у сфері державного регулювання цін нині посилюються стримуванням такого регуляторного впливу на ціни положеннями СОТ. Не сприймаючи ідеї всесильності ринку і вирішення ним усіх проблем, які нагромадились, слід зазначити, що ринок виконує функцію стабілізації цін. Результативніший вплив на загальний рівень стабілізації цін порівняно з прямим державним втручанням у ціноутворення матимуть зусилля державних органів, спрямовані на формування саморегульованих ринкових структур.

Уже на початкових етапах становлення ринкових відносин у більшості європейських країн формувалися збутові кооперативи, завдяки яким

вдавалося обминати заготівельні структури, що монополізували ринок і диктували закупівельні ціни. Пізніше такі кооперативи розширювали сфери діяльності, здійснювали переробку продукції і її доведення до споживачів. Виникали інтегровані структури, у яких без державного втручання формувалися прийнятні для усіх учасників ціни. Такі підходи застосовувалися навіть у колишньому Радянському Союзі у кінці 70-х років минулого століття, коли створювалися кооперовані міжгосподарські та інтегровані агропромислові системи. Їхня доцільність в умовах планового ціноутворення і такого ж визначення обсягів реалізації продукції нині видається дивною. Це був досвід аграрних перетворень, доцільність яких є очевидною нині.

В Україні тривалий час здійснюється державна підтримка обслуговуючих кооперативів. Однак пропагуються переважно обслуговуючі кооперативи, які надають технічні і технологічні послуги. Проблеми налагодження у таких кооперативах переробки і реалізації продукції залишаються у тіні. Без цього переваги обслуговуючих кооперативів малопомітні. Заготовлена продукція кооперативами збувається на наявні переробні підприємства за тими цінами, за якими її виробники можуть самостійно її збувати без участі у господарській діяльності обслуговуючого кооперативу.

Доцільність багатофункціональних обслуговуючих кооперативів посилюється в умовах активізації міжнародних інтеграційних процесів України. Крім цін, у таких кооперативах можуть узгоджуватися вимоги до сировини, ознаки, необхідні для виробництва конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції. Без цього втрачаються конкурентні позиції виробників переробленої продукції. На внутрішньому ринку зростає частка такої імпортової продукції. У експорті переважає сировинна продукція. Переважно проявляються негативні ознаки міжнародної інтеграції. Для подолання такої тенденції слід сконцентрувати пряму державну фінансову підтримку на фінансуванні інвестиційних проектів, які передбачають організацію:

- виробництва учасниками обслуговуючого кооперативу сировини, що відповідає міжнародним стандартам і санітарним вимогам;

- створення в обслуговуючому кооперативі потужностей із переробки цієї сировини і виробництва конкурентоспроможної на зовнішньому ринку продукції.

Для державного контролю за цільовим характером використання коштів фінансової підтримки держава може до завершення термінів реалізації проекту залишатися власником придбаних за ці кошти засобів виробництва. Після цього ці засоби слід передавати на баланси підприємств або збільшення їхньої пайової участі в активах коопе-

ративу. Виникатимуть і певний період часу існуватимуть системи державно-приватного партнерства, що дасть змогу узгоджувати цілі державної підтримки з підприємницькими цілями суб'єктів господарювання. Крім того, може бути подолана загальна тенденція розпорошування коштів державної підтримки. Вони зосереджуватимуться і спрямовуватимуться на досягнення пріоритетних цілей розвитку сільського господарства.

**Висновки.** Проблеми розроблення і здійснення складної та багатопланової державної регуляторної політики в аграрному секторі економіки України аналізуються та дискутуються у наукових виданнях. Пропозицій щодо її удосконалення обґрунтовуються різними економічними теоріями та світовим досвідом, часто без належного ураху-

вання стану вітчизняного сільського господарства і завдань, які слід вирішувати регуляторною політикою. Переважають пропозиції щодо збільшення обсягів прямої фінансової підтримки і державного регулювання цін. Спроби державного регулювання цін на сільськогосподарську продукцію не забезпечували очікуваних результатів. Через високу волатильність цін і неможливість адаптації до них пріоритетно розвиваються особливо великі за розмірами суб'єкти господарювання холдингового типу, які зорієнтовані на зовнішні ринки, де ціни стабільніші. Значною мірою ці проблеми можуть вирішуватися спрямуванням державної регуляторної політики на формування й удосконалення організаційної побудови ринку, створення саморегульованих ринкових систем.

### Список використаних джерел:

1. Бабенко А.Г., Бондаревська К.В. Шляхи вдосконалення державного регулювання аграрного сектора економіки. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 54–59.
2. Галицький О.М., Лівінський А.І., Дяченко О.П. Організаційно-економічний механізм державного регулювання аграрного виробництва в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 3. С. 93–98.
3. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 4. С. 19–30.
4. Онегіна В.М., Шибаєва Н.В. Інституційна основа аграрної політики: українські реалії й досвід США та ЄС. *Економіка АПК*. 2016. № 1. С. 17–23.
5. Россоха В.В., Шарапа О.М. Інституційне забезпечення управління господарською діяльністю аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2016. № 10. С. 73–82.
6. Сільське господарство України: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2019. 235 с.
7. Фурман І.В., Пронько Л.М. Формування державної програми підтримки підприємств-агровиробників України з урахуванням світового досвіду. *Економіка АПК*. 2019. № 11. С. 85–89.
8. Шибаєва Н.В., Квятко Т.М. Еволюція спільної аграрної політики ЄС. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2015. Вип. 162. С. 306–315.
9. Шубравська О.В. Агропродовольчий розвиток України в контексті глобальних викликів. *Економіка АПК*. 2014. № 7 С. 52–58.
10. Юрченко А.Д. Державне регулювання аграрної сфери США. *Економіка АПК*. 2016. № 1. С. 92 – 96.
11. Bondarevska K. State regulation as a factor of sustainable economic development. *MEST Journal*. 2014. Vol. 2. № 2. P. 23–31.
12. Perepeczko B. Agriculture in the contemporary social mirror. *The central european journal of social sciences and humanities*. 2005. № 3(128). P. 80–87.

### References:

1. Babenko A.G., Bondarevs'ka K.V. (2014). Shljahy vdoskonalennja derzhavnogo reguljuvannja agrarnogo sektora ekonomiky [Ways to improve state regulation of the agricultural sector of the economy]. *Problemy ekonomiky – . Problems of economy*. № 3, pp. 54–59 [in Ukrainian].
2. Galyc'kyj O.M., Livins'kyj A.I., Djachenko O.P. (2019). Organizacijno-ekonomichnyj mehanizm derzhavnogo reguljuvannja agrarnogo vyrobnytva v Ukrai'ni [Organizational and economic mechanism of state regulation of agricultural production in Ukraine]. *Investycii': praktyka ta dosvid – Investment: practice and experience*. № 3, pp. 93–98 [in Ukrainian].
3. Goncharuk I.V., Tomashuk I.V. (2018). Derzhavne reguljuvannja rozvytku resursnogo potencialu sil'skyh terytorij: zagal'ni aspekty [State regulation of rural potential resource development: general aspects]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktual'ni pytannja nauky i praktyky – Economy. Finances. Management: topical issues of science and practice*. № 4, pp. 19 – 30 [in Ukrainian].
4. Onjegina V.M., Shybajeva N.V. (2016). Instytucijna osnova agrarnoi' polityky: ukrai'ns'ki realii' j dosvid SShA ta JeS [Institutional Basis for Agrarian Policy: Ukrainian Realities and US and EU Experience]. *Ekonomika APK – Economy AIC*. № 1, pp. 17 –23 [in Ukrainian].
5. Rossoha V.V., Sharapa O.M. (2016). Instytucijne zabezpechennja upravlinnja gospodars'koju dijalnistju agrarnyh pidpryjemstv [Institutional support for managing the economic activity of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK – Economy AIC*. № 10, pp. 73 – 82 [in Ukrainian].
6. Sil's'ke gospodarstvo Ukrai'ny: statystychnyj zbirnyk [Agriculture of Ukraine]. *Statistical compilation*.(2019). Kyi'v, p. 235 [in Ukrainian].
7. Furman I.V., Pron'ko L.M. (2019). Formuvannja derzhavnoi' programy pidtrymky pidpryjemstv-agrovyrobnykiv Ukrai'ny z urahuvannjam svitovogo dosvidu [Formation of the state program of support of agricultural enterprises of Ukraine in the light of world experience]. *Ekonomika APK – Economy AIC*. № 11, pp. 85 – 89 [in Ukrainian].

8. Shybajeva N.V., Kvjatko T.M. (2015). Evoljucija spil'noi' agrarnoi' polityky JeS [Evolution of the EU common agricultural policy]. *Visnyk Harkivs'kogo nacional'nogo tehnichnogo universytetu sil's'kogo gospodarstva imeni Petra Vasylenka – Bulletin of the Kharkiv National Technical University of Agriculture named after Peter Vasylenko*. Vol. 162, pp. 306–315 [in Ukrainian].
9. Shubravs'ka O.V. (2014). Agroprodovol'chij rozvytok Ukrai'ny v konteksti global'nyh vyklykiv [Agri-food development of Ukraine in the context of global challenges]. *Ekonomika APK – Economy AIC*. № 7, pp. 52–58 [in Ukrainian].
10. Jurchenko A.D. (2016). Derzhavne reguljuvannja agrarnoi' sfery SShA [State regulation of the US agricultural sector]. *Ekonomika APK – Economy AIC*. № 1, pp. 92 – 96 [in Ukrainian].
11. Bondarevska K. (2014). State regulation as a factor of sustainable economic development. *MEST Journal*. Vol. 2. №. 2, pp. 23–31[in English].
12. Perepezcko B. (2005). Agriculture in the contemporary social mirror. *The central european journal of social sciences and humanities*. № 3(128), pp. 80–87 [in English].

**Poperechny Stepan, Salamin Oksana**

*Stepan Gzhytskyi National University of Veterinary Medicine and Biotechnologies Lviv*

## ACTUAL PROBLEMS OF STATE REGULATION OF AGRICULTURE OF UKRAINE

*The purpose of the article is to substantiate the ways of improving the state regulation of agriculture in the conditions of intensification of international integration processes. The relevance of the study is determined by the lack of common approaches to the development and implementation of state regulatory policy, the borrowing of ways to regulate agriculture in economically developed countries without consideration of the state of the domestic agricultural market and the problems that need to be addressed. Common research methods were used. The monograph method was used to study the problems of regulatory policy development, statistical analysis – to study the volatility of product prices and their impact on production volumes. The results of the research compare different ways of state regulation of agriculture. Inadequate effectiveness of promoting the development of farms has been shown by simplifying the procedure of their state registration, the possibility of creating such farms without registration as a legal entity. Direct government financial subsidies did not have a significant impact on the development of farms. In the context of market relations, the decisive regulatory impact on economic entities is price, which is a main element of the market mechanism for regulating economy. Agricultural producers cannot adapt to the high level of price volatility. A high-risk market environment is emerging. Bank loans are not involved in this environment. The funds are not invested in an industry with a long return on capital. It is proposed to direct the state regulatory policy to the formation of horizontal and vertical marketing systems, in which prices will stabilize without state regulation. On the basis of harmonization of requirements for raw materials, competitive products on the foreign market will be produced. It is proposed to focus direct state financial support on financing investment projects to strengthen the international competitiveness of agriculture. That provide meets international standards and sanitary requirements for product organization. This will overcome the general trend of scattering state support funds. They will focus on achieving the priority goals of agricultural development in the context of Ukraine's international integration. The practical importance lies in the possibility of using the proposed methods of agricultural regulation by the state authorities and economic entities.*

**Key words:** state regulation of agriculture, self-regulating economic systems, price volatility, price regulation, state financial support for agriculture, farms.

**JEL classification:** L51, Q13, Q18.



УДК 658.6 (339.6)

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.17>**Сергєєва О.Р.**кандидат наук з державного управління, доцент,  
Університет імені Альфреда Нобеля  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9823-1648>

## ТОВАРООБІГ В УКРАЇНІ – РЕАЛІЇ СЬОГОДЕННЯ

*У статті досліджено сучасний стан товарообігу в Україні на основі відкритої публічної статистичної інформації. Проведено дослідження основних показників розвитку сфери роздрібно та оптового товарообігу за 2014–2018 рр. в Україні. У результаті цього аналізу зроблено висновки, що роздрібна та оптова торгівля мають як негативні, так і позитивні моменти розвитку. Досліджено, що товарообіг в Україні представлений продовольчими і непродовольчими товарами. Серед роздрібно й оптового товарообігу переважають непродовольчі товари. Проведено аналіз обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг), за результатами якого можемо із впевненістю сказати, що товари, які продаються в оптовій та роздрібній торгівлі, займають велику питому вагу. Зроблено висновки, що в період жорсткого карантину підприємства оптової і роздрібно торгівлі перебувають у складних умовах господарювання, деякі навіть припинили свою діяльність, а деякі терпляче чекають на відновлення минулих обсягів роботи. За таких умов підприємствам що перебувають у кризовій ситуації, потрібні державна підтримка, пільгове кредитування або проведення оздоровчих процедур.*

**Ключові слова:** товарообіг, оптова торгівля, роздрібна торгівля, продовольчі товари, непродовольчі товари, карантин, підприємства, споживання, реалізація.

**Постановка проблеми.** Товарообіг визначає розмір користування матеріальними благами, виражає фінансові відносини, які утворюються під час переміщення товарів зі сфери виготовлення та обігу у сферу індивідуального користування. Суть товарообігу виражається у фінансових відносинах, пов'язаних з обміном товарів та послуг у процесі купівлі-продажу.

Торгівля є найважливішою галуззю формування і стабілізації споживчого ринку, координуючою ланкою в системі міжгалузевих, регіональних та міжрегіональних зв'язків, дієвим механізмом задоволення соціальних потреб, сприяє ефективному розвитку виробництва і впливає на формування його обсягів і перспективних напрямів. Сучасний розвиток національної економіки характеризується поступовою трансформацією, зумовленою впливом євроінтеграційних процесів, лібералізації у сфері зовнішньоекономічної діяльності, дестабілізації глобальних торговельних регуляторів та залучення країн у міжнародні економічні відносини.

Сьогодні в Україні простежується зменшення рівня рентабельності діяльності підприємств, що означає збитковість деяких торговельних підприємств. Ця ситуація визначає потребу у вивченні реалій сьогодення щодо функціонування оптової і роздрібно торгівлі в Україні та її впливу на темпи і співвідношення соціального відтворення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Товарообіг посідає істотне місце у соціальному відтворенні та вважається однією з ключових категорій економічної науки, має прямий вплив на розвиток та формування рівня життя жителів держави. Тому вивченню його розвитку присвячені

праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як: В. Апопій, І. Височин, Н. Голошубова, С. Давиденко, Я. Жаліло Ю. Кіндзерський, В. Лагутін, А. Мазаракі, О. Мазур, В. Точилін, В. Торопков, М. Якубовський та інші.

**Мета статті** полягає у здійсненні аналізу та оцінки сучасного стану товарообігу в Україні, а також виявлення проблем, пов'язаних із діяльністю торговельної галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Товарообіг нині є одним з основних показників господарювання вітчизняних підприємств торгівлі і головним фактором забезпечення сталого розвитку України. З метою дослідження закономірностей формування товарообігу необхідно насамперед вивчити основні напрями його зміни.

Як зазначає С.В. Давиденко, «у сфері торгівлі функціонують специфічні економічні відносини, на основі яких устанавлюється особлива ринкова форма зв'язку між виробництвом і споживанням, забезпечується реалізація товарів і вартості. Зазвичай логічним завершенням процесу товарного виробництва є реалізація товарів на ринку» [1].

Аналіз літературних джерел засвідчив, що основний акцент робиться на поділі товарообігу на оптовий і роздрібний, таке звуження сфери дослідження привело до відсутності розгорнутої класифікації товарообігу, яка дала би змогу систематизувати види товарообігу і чинники, які на нього впливають, що дозволило би здійснити оптимальний вибір інструментів регулювання як внутрішнього, так і зовнішнього товарообігу.

Розширене відтворення розмірів господарської діяльності і капіталу в період виготовлення нереальне без налагодження торгово-обмінних

Таблиця 1 – Оптовий та роздрібний товарообіг в Україні у 2014–2018 роках

Показники	2014 р	2015 р	2016 р	2017 р	2018 р	Відхилення %, в.п.
Товарообіг оптової торгівлі, млрд грн.	988	1244,2	1556	1908,7	2215,4	224,23
Темп приросту, %	-8,08	25,93	25,06	22,67	16,07	24,14 в.п.
Обіг роздрібною торгівлі, млрд грн.	901,9	1031,7	1175,3	816,6	928,6	102,96
Темп приросту, %	1,47	14,39	13,92	-30,52	13,72	12,24 в.п.
Індекс фізичного обсягу обігу роздрібною торгівлі (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року, %	91,1	79,3	104,3	106,5	106,1	15,10 в.п.
Скорегований обіг роздрібною торгівлі на індекс порівняльних цін (приведений до цін 2014 року)	901,9	715,2	746	794,5	842,9	93,46
Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі юридичних осіб, млрд грн.	438	478	556	586	667	152,28
Темп приросту, %	7,09	9,13	16,00	5,00	14,00	6,91 в.п.
Роздрібний товарооборот фізичних осіб – підприємців, млрд грн.	463,6	553,7	619,3	230,2	261,5	56,41
Темп приросту, %	8,07	19,43	11,85	-62,83	13,60	5,53 в.п.

Джерело: сформовано автором на основі [6]

процесів. У цьому контексті важливо виділити збільшення місткості вітчизняної галузі товарообігу, що характерне для аналізованого періоду 2014–2018 рр. (табл. 1).

Отже, як показують дані таблиці 1, товарообіг оптової торгівлі в Україні за досліджуваній період виріс більш ніж удвічі, що у відсотковому вираженні становить 122,23%. Така ситуація привела до збільшення темпу приросту на 24,14 в.п., але поряд із цим спостерігається його поступове зниження в 2016–2018 рр.

Обіг роздрібною торгівлі також збільшився, але лише на 2,96% (26,7 млн грн.), проте аналіз показав, що в 2017 році відбувся спад номінального обсягу реалізації на 30,52% (358,7 млн грн.) за рахунок

зменшення роздрібною товарообігу фізичних осіб – підприємців на 62,83% (389,1 млн грн.), що зумовлене змінами податкового законодавства. Саме з січня 2017 року підвищили мінімальну заробітну плату до 3600 грн. проти 1600 в 2016 р. та внесли зміни до порядку сплати ЄСВ. Така ситуація привела до того, що роздрібний товарообіг перейшов «у тінь». Роздрібний товарообіг підприємств роздрібною торгівлі юридичних осіб в 2017 році збільшився на 5%, а в 2018 році збільшився на 14%.

Метод порівняльних цін показав, що скорегований обіг роздрібною торгівлі в 2015 році впав на 20,7%, це пояснюється девальвацією гривні, підвищенням інфляції, ситуацією на Донбасі.

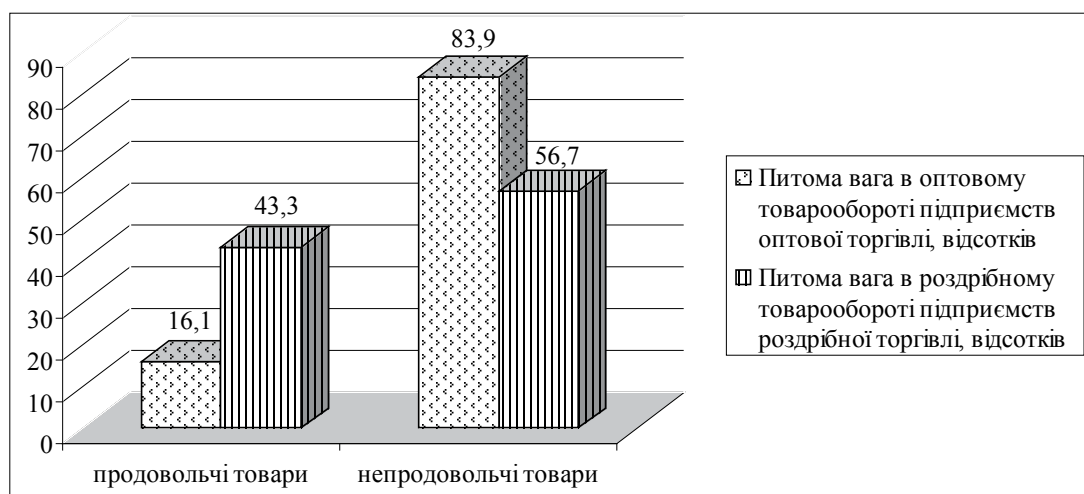


Рисунок 1 – Оптовий та роздрібний товарообіг підприємств оптової та роздрібною торгівлі за 2018 рік

Джерело: сформовано автором на основі [6]

**Таблиця 2 – Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності**

Вид економічної діяльності	2015 р.		2016 р.		2017 р.		2018 р.		2018 р. у % до 2015 р
	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	млрд грн.	%	
<b>Сільське, лісове та рибне господарство</b>	<b>372</b>	<b>6,5</b>	<b>414,8</b>	<b>6,0</b>	<b>467,6</b>	<b>5,5</b>	<b>532,5</b>	<b>5,3</b>	<b>143,1</b>
Промисловість	1917,2	33,5	2343	34,1	2862,3	33,8	3300,7	33,0	172,2
Будівництво	150,5	2,6	181	2,6	236,5	2,8	308,8	3,1	205,2
Оптова та роздрібна торгівля	2159,3	37,8	2628,7	38,2	3351,2	39,6	3983,6	39,8	184,5
Транспорт	322,3	5,6	398,9	5,8	479	5,7	560,5	5,6	173,9
Фінансова та страхова діяльність	236,5	4,1	214,4	3,1	222,5	2,6	282,9	2,8	119,6
Інші види економічної діяльності	558,6	9,8	696,3	10,1	847,9	10,0	1028,6	10,3	184,1
Усього	5716,4	100,0	6877,1	100,0	8467	100,0	9997,6	100,0	174,9

Джерело: сформовано автором на основі [6]

З 2016 року спостерігається поступове підвищення купівельної спроможності та фізичних обсягів споживання товарів за рахунок зміцнення гривні.

Товарообіг в Україні представлений продовольчими і непродовольчими товарами, їхня питома вага в оптовому та роздрібному товарообігу підприємств за 2018 рік наведена на рис. 1.

Таким чином, згідно зі Статистичним щорічником України за 2018 рік, 56,7% роздрібною товарообігу становить непродовольча група товарів, 43,3% – продовольча. В оптовій торгівлі непродовольчі товари мають ще більшу частку (83,9%), а непродовольчі – нижчу (16,1%).

Одним із важливих аспектів дослідження структури товарообігу є дослідження обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) на території України [3], цей аналіз наведений у таблиці 2.

Провівши аналіз обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг), можемо із впевненістю сказати, що товари, які продаються в оптовій та роздрібній торгівлі, займають велику питому вагу: від 37,8% в 2015 р. до 39,8% в 2018 р., сума виросла на 84,5% (160,5 млрд грн.). Поряд із реалізацією товарів оптової і роздрібною торгівлі значну частину займають товари з промисловості, які становлять 33% у 2018 р. Натомість значною мірою протягом 2015–2018 рр. зменшилася частка фінансової та страхової діяльності в обсягах реалізованої продукції (з 4,1% у 2015 р. до 2,8% у 2018 р.). Підводячи підсумки, можемо сказати, що за досліджуваній період обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) збільшився на 4281,2 млрд грн., або на 74,9%, в основному за рахунок збільшення цін.

Офіційна статистика дає можливість проаналізувати дані за попередні роки – це дещо ускладнює дослідження реалій сьогодення у сфері товарообігу. Нині в більшості країн світу й Україні проводяться карантинні заходи через поширення вірусу COVID-19. Одна з умов карантину – це обмеження пересування людей, в тому числі і між країнами. Ця ситуація насамперед впливає

на туристичну галузь, оскільки закриті кордони між державами.

З 16 березня 2020 року в Україні введені жорсткі умови карантину, що привело до призупинення роботи торговельних точок, закладів харчування і ринків, це зумовило скорочення товарообігу в країні. На наш погляд, велика кількість працівників, які працюють у комерційній сфері, змушені були піти в неоплачувану відпустку, працівники бюджетної сфери працюють дистанційно, онлайн або з дотриманням жорстких умов карантину.

Т. Литовченко наголошує, що «найбільші мережі супермаркетів констатують, що в період карантину їхній товарообіг скоротився, незважаючи на ажіотажний попит у перші дні після введення обмежень. При цьому в деяких магазинах, особливо розташованих у ТРЦ або далеко від житлових районів, зниження товарообігу коливається в діапазоні від 15% до 70%. Істотно просіли і торгові точки, розташовані в місцях із високим трафіком – на вокзалах і раніше жвавих вулицях. Вони втратили від 50% до 80% товарообігу» [2].

Одна з найбільших мереж АЗС у березні зафіксувала спад продажів бензину майже на 30%. У квітні прогнозують зменшення показників до 50%. Тільки у перший тиждень карантину магазини побутової техніки та електроніки у середньому втратили 54% продажів. Недорахувалися доходи заклади громадського харчування, яким довелося швидко перепрофільовуватися на послуги доставки. Водночас спад продажів відчули й ті заклади, які доставляли їжу раніше [4].

Таким чином, підприємства оптової і роздрібною торгівлі перебувають у складних умовах господарювання, деякі навіть припинили свою діяльність, а деякі терпляче чекають на відновлення минулих обсягів роботи. За таких умов підприємствам, що знаходяться в кризовій ситуації, потрібні державна підтримка, пільгове кредитування або проведення оздоровчих процедур. Останні, на думку деяких науковців, є «проце-

сом запровадження системи заходів зі зниження витрат і ризиків, спрямованих на усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості та забезпечення економічної рівноваги на тривалий період» [7].

Послаблення карантинних умов значною мірою позитивно вплине на товарообіг у країні, адже більшість працівників повернуться на робочі місця, відновиться співпраця між підприємствами у сфері обміну товарами.

**Висновки.** Отже, Статистичні дані за 2014–2018 рр. свідчать про зростання оптового та роздрібного товарообігу в Україні та обсягів реалізованої продукції (товарів, послуг). Серед роздрібного й оптового товарообігу переважають непродовольчі товари. За результатами проведе-

ного аналізу із впевненістю можемо сказати, що товари, які продаються в оптовій та роздрібній торгівлі, займають велику питому вагу.

2020 рік в Україні ознаменувався введенням жорстких карантинних заходів через поширення вірусу COVID-19, а також продовженням військових дій на сході країни. У результаті цього зменшився товарообіг в усіх сферах господарювання. Досить відчутна ця ситуація в торговельній сфері, що призвело до припинення діяльності деяких суб'єктів господарювання.

Всі в Україні чекають на зняття або хоча б послаблення карантинних умов, оскільки більшість підприємств, зайнятих у торгівлі, – це малі підприємства, які найбільше страждають від таких умов карантину.

### Список використаних джерел :

1. Давиденко С.В. Вплив розширення внутрішнього ринку на економічне зростання України. *Стратегічні пріоритети*. 2006. № 1. С. 93–101.
2. Литовченко Т. Масовий обвал: як скоротилися продажі ритейлерів і чого чекати далі. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/karantin-postrazhdali-vsi-riteyleri-azs-produkti-pobutovi-magazini-chogo-chekati-zavtra-novini-ukrajini-50081405.html> (дата звернення: 04.05.2020).
3. Системна криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання. Жаліло Я.А. та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла. Київ. : НІСД, 2014. 132 с.
4. Скільки втратила торгівля з початку карантину: веб-сайт. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/469016/skilky-vtratyla-torgivlya-z-pochatku-karantynu> (дата звернення: 04.05.2020).
5. Статистичний щорічник України за 2018 рік / Державна служба статистики України; За редакцією І. Є. Вернера. Житомир. 2019. 482 с.
6. Ткаченко О.С. Формування механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Дніпро, 2017. 198 с.

### References:

1. Davydenko S.V. (2006) Vplyv rozshyrennia vnutrishnoho rynku na ekonomichne zrostantia Ukrainy [Impact of domestic market expansion on Ukraine's economic growth]. *Stratehichni priorytety*, vol. 1, pp. 93-101.
2. Lytovchenko T. (2020) Masovyi obval yak skorotylysia prodazhi ryteileriv i choho chekati dali [Mass slump: how retail sales declined and what to expect next]. Available at: <https://nv.ua/ukr/biz/experts/karantin-postrazhdali-vsi-riteyleri-azs-produkti-pobutovi-magazini-chogo-chekati-zavtra-novini-ukrajini-50081405.html> (accessed 04 May 2020).
3. Zhalilo Ya.A. (2014) *Systemna kryza v ukraini peredumovy ryzyky shliakhy podolannia* [Systemic crisis in Ukraine: preconditions, risks, ways of overcoming]. Kyiv: NISD. (in Ukrainian).
4. Skilky vtratyla torhivlia z pochatku karantynu [How much trade has lost since the beginning of quarantine]. Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/469016/skilky-vtratyla-torgivlya-z-pochatku-karantynu> (accessed 04 May 2020).
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019), "Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2018 rik", pp. 482.
6. Tkachenko O.S. (2017) Formuvannia Mekhanizmu Ekonomichnoho Ozdorovlennia Silskohospodarskykh Pidpriemstv [Formation of mechanism of economic improvement of agricultural enterprises] (PhD Thesis), Dnipro: Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

**Sergeeva Elena**  
Alfred Nobel University

## TRADE IN UKRAINE – THE REALITY OF TODAY

*The article investigates the current state of trade in Ukraine on the basis of open public statistical information. The main indicators of the development of wholesale and retail retail and wholesale turnover in 2014–2018 in Ukraine were conducted. As a result of this analysis, it is concluded that retail and wholesale trade have both negative and positive development points. It has been researched that the trade turnover in Ukraine is represented by food and non-food products. Non-food products dominate the retail and wholesale trade. The analysis of the volume of sold products (works, services) on the results of which we can say with confidence that the goods sold in wholesale and retail trade occupy a large share. It is concluded that during the hard quarantine of wholesale and retail trade enterprises are in difficult economic conditions, some have even ceased their activities and some are patiently waiting for the restoration of past work volumes. In such circumstances, businesses in crisis need state support, preferential lending or wellness procedures.*

*Official statistics make it possible to analyze data from previous years – this makes it difficult to study the realities of today in the sphere of trade. To date, quarantine measures are being implemented in most countries and Ukraine due to the spread of the COVID-19 virus. One of the conditions of quarantine is the restriction of movement of people, including between countries. This situation primarily affects the tourism industry, since the borders between states are closed.*

*In Ukraine, stringent quarantine conditions were introduced, which led to the suspension of shops, food establishments and markets, which in turn led to a reduction in the country's turnover. In our view, a large number of employees in the commercial sector were forced to go on unpaid leave, employees of the budget sector work remotely, online or subject to strict quarantine conditions. Wholesale and retail businesses are in a difficult business environment, some have even ceased operations and some are patiently waiting for past work to resume. In such circumstances, businesses in crisis need state support, preferential lending or wellness procedures.*

**Key words:** commodity turnover; wholesale trade, retail trade, foodstuffs, non-foodstuffs, quarantine, enterprises, consumption, sale.

**JEL classification:** L17, L66, L67, L68.

---

УДК 330.341: 658

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.40>**Трофименко О.О.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та підприємництва,  
Міжнародний університет фінансів;  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2339-0377>

**Дорошкевич Д.В.**

доктор економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри економіки та підприємництва,  
Міжнародний університет фінансів;  
професор кафедри менеджменту видавничо-поліграфічної галузі,  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-0421-0630>

**Джадан І.М.**

аспірантка відділу секторальної економіки,  
Національний інститут стратегічних досліджень,  
старший викладач кафедри економіки та підприємництва,  
Міжнародний університет фінансів  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3887-4312>

## ВИКОРИСТАННЯ ЗАСАД ГЛОБАЛЬНИХ ЦІЛЕЙ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні тенденції розвитку промисловості України. Обрано основні Глобальні цілі сталого розвитку на основі яких має забезпечуватися розвиток промисловості України, а саме: Ціль 8 «Гідна праця та економічне зростання», Ціль 9 «Інновації й інфраструктура», Ціль 12 «Відповідальне споживання», Ціль 17 «Співпраця заради досягнення цілей». Досліджено основні передумови розвитку промисловості. Співставлено динаміку індексів валового внутрішнього продукту та промислової продукції. Визначені основні країни, які доцільно використовувати як орієнтири для аналізу прогресу досягнення цілей сталого розвитку та розвитку промисловості. Наведено динаміку реального ВВП на душу населення в досліджуваних країнах та в Україні. Визначені основні негативні та позитивні аспекти розвитку промисловості на засадах глобальних цілей сталого розвитку. Досліджено окремі показники ефективності заходів щодо досягнення визначених цілей сталого розвитку в Україні.

**Ключові слова:** промисловість, сталий розвиток, глобальні цілі сталого розвитку.

**Постановка проблеми.** Сьогодні, в умовах Індустрії 4.0, забезпечення інноваційного розвитку промисловості та приведення промислового комплексу України до провідних світових стандартів є нагальною потребою. Так, в березні 2020 р. Європейська комісія представила Нову Промислову Стратегію ЄС, яка спрямована на реалізацію трьох ключових пріоритетів: 1) підтримка глобальної конкурентоспроможності європейської промисловості та єдиних правил гри (рівних умов) на національному та глобальному рівнях; 2) перетворення Європи на кліматично-нейтральну до 2050 року; 3) формування цифрового майбутнього Європи [1]. Також 18 червня 2020 р. Європейська Комісія ухвалила прийняття Європейським Парламентом Регламенту таксономії – ключового законодавчого акту, який сприятиме європейській «зеленій угоді», стимулюючи

інвестиції приватного сектору в «зелені» та стійкі проекти. Це сприятиме створенню першого у світі «зеленого списку» – класифікаційну систему класичної стійкої економічної діяльності – що сформує універсальну мову, якою інвестори можуть користуватися скрізь, інвестуючи в перспективні проекти та економічну діяльність реального сектору, які мають істотний позитивний вплив на клімат і навколишнє середовище [2]. Відповідно до ознак економічної класифікації Міжнародного валютного фонду сьогодні Україна входить до групи країн «Нова Європа, яка розвивається» (Emerging and Developing Europe) та відносини України з ЄС підкріплені політичною асоціацією та економічною інтеграцією. Саме тому, сьогодні в Україні триває процес доопрацювання Стратегії розвитку промислового комплексу до 2025 р. з огляду на пріоритети нової промислової стратегії

ЄС. Успішне формування власної стратегії розвитку промислового комплексу, яка буде враховувати європейські виклики та цінності ЄС, дозволить підвищити якість промислової продукції України та її глобальну конкурентоспроможність.

У даному дослідженні нами було виокремлено цілі серед Глобальних Цілей сталого розвитку до 2030 р., затверджених на саміті ООН з питань сталого розвитку [3], на засадах яких доцільно розвивати промисловість України. Було проаналізовано основні показники промислового розвитку та його інфраструктурного забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням питань розвитку промисловості України, її ролі та місця в національній економіці присвячені праці багатьох вітчизняних вчених: О. Амоші, С. Войтка, С. Ілляшенка, Л. Федулової, Н. Чухрая, В. Геся, В. Захарченка та ін. Визначаючи вагомий внесок вчених у розвиток досліджуваної проблематики, залишаються не достатньо визначеними сучасні потреби та пріоритети розвитку промисловості в Україні, які обумовлені швидкими трансформаційними змінами в світі.

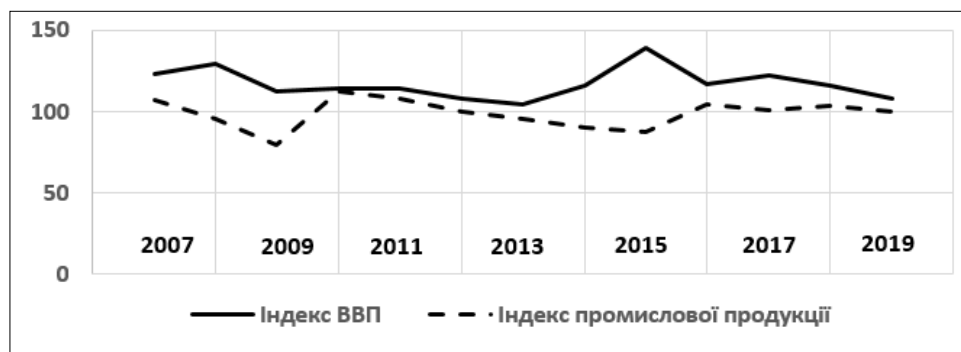
**Метою дослідження** є визначення тенденцій розвитку промисловості України з врахуванням Глобальних цілей сталого розвитку для формування рекомендацій щодо основних стратегічних заходів для її розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Сімнадцять Глобальних Цілей сталого розвитку були затверджені у 2015 році на саміті ООН з питань сталого розвитку. Для нашого дослідження обрали чотири цілі, які стосуються або позитивно впливають на економічне зростання та промисловий розвиток країни, а саме: Ціль 8 «Достойні робочі місця та економічне зростання», Ціль 9 Інновації й інфраструктура», Ціль 12 «Відповідальне споживання», Ціль 17 «Співпраця заради досягнення цілей».

В Україні під час адаптації цілей сталого розвитку, кожна глобальна ціль була переглянута з урахуванням специфіки національного розви-

тку. Результатом такого перегляду, в тому числі, стала відмова від глобальної концепції формування за цілями суміжних (спільно спрямованих, повторних за суттю) завдань, при цьому при визначенні релевантних завдань було збережено принцип взаємозалежності та впливовості. Загалом на національному рівні в основу була покладена теза, що саме ЦСР 8, з одного боку, є засобом досягнення інших 16 цілей, з іншого – це кінцева мета до 2030 року.

Одним з основних індикаторів економічного зростання є ВВП країни. Тому доцільно проаналізувати динаміку його індексу порівняно з індексом промислової продукції, який визначається у вигляді відношення поточного обсягу виробництва (у грошовому вираженні) до обсягу промислового виробництва в попередньому періоді та базується на використанні даних про динаміку виробництва видів продукції за встановленим постійним набором товарів-представників важливіших видів промислової продукції (близько 1000 позицій). Динаміку індексу ВВП та індексу промислової продукції подали на рис. 1. Так, з 2010 по 2015 рр. спостерігалось зниження індексу промислової продукції майже на 22%. З 2015 по 2016 рр. відбулося зростання індексу промислової продукції майже на 19%, далі з 2016 по 2019 рр. відбувалися незначні коливання даного індексу і в 2019 р. він становив 99,5. За даними [4] в умовах загострення конкурентної боротьби та необхідності технологічного переозброєння, у 2019 р. промислові підприємства масово проводили модернізацію. Так, за перші 9 місяців 2019 р. капітальні інвестиції в добувній промисловості зросли на 34%, у постачанні електроенергії та газу – на 38%, у харчовій промисловості – на 42%, у металургії – на 34%. Крім того, збільшився чистий приплив прямих іноземних інвестицій до реального сектору економіки – до 2.3 млрд дол. США, що у 1.7 рази перевищує рівень 2018 р. (1.4 млрд дол. США).



**Рисунок 1 – Динаміка індексу валового внутрішнього продукту та індексу промислової продукції України у 2007–2019 рр.**

*Джерело: розроблено авторами на основі [5]*

У той же час, проведення капітальних ремонтів і оновлення ліній теж певним чином гальмувало роботу та знижувало показники цих галузей, водночас створюючи підґрунтя для майбутніх результатів. Цим можна пояснити відставання зростання індексу промислової продукції від індексу ВВП. У цілому, вже у січні 2020 р. року зросли обсяги виробництва прокату – на 29,4%, сталі – на 14,6% та чавуну – на 4,9%.

У той же час, при порівнянні України з іншими країнами (Канада, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Португалія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Туреччина та Білорусь) за показником реального ВВП на душу населення Україна посідає останнє місце (рис. 2). Зазначимо, що країни для порівняння були обрані за такими критеріями: країни-сусіди, схожі ресурсні можливості, країни, з якими Україна співпрацює за різними напрямками, країни з провідною економікою та високим рівнем ВВП. Так, наприклад, Туреччина є країною, що тісно співпрацює з Україною і в січні 2020 р. в Анкарі пройшов черговий раунд переговорів щодо укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Турецькою Республікою. Польща є не тільки сусідом, але й багаторічним партнером України. Білорусь є сусідом і водночас активно займається досягненням цілей сталого

розвитку. Канада, Сполучене Королівство, Німеччина, Франція є країнами з високим рівнем ВВП. Пропонуємо в подальшому використовувати ці країни як орієнтири для аналізу заходів та ініціатив для розвитку промисловості на засадах глобальних цілей сталого розвитку.

Загалом можна визначити такі негативні тенденції, які впливають на розвиток промисловості та 8, 9, 12 та 17 Глобальних цілей сталого розвитку (ЦСР):

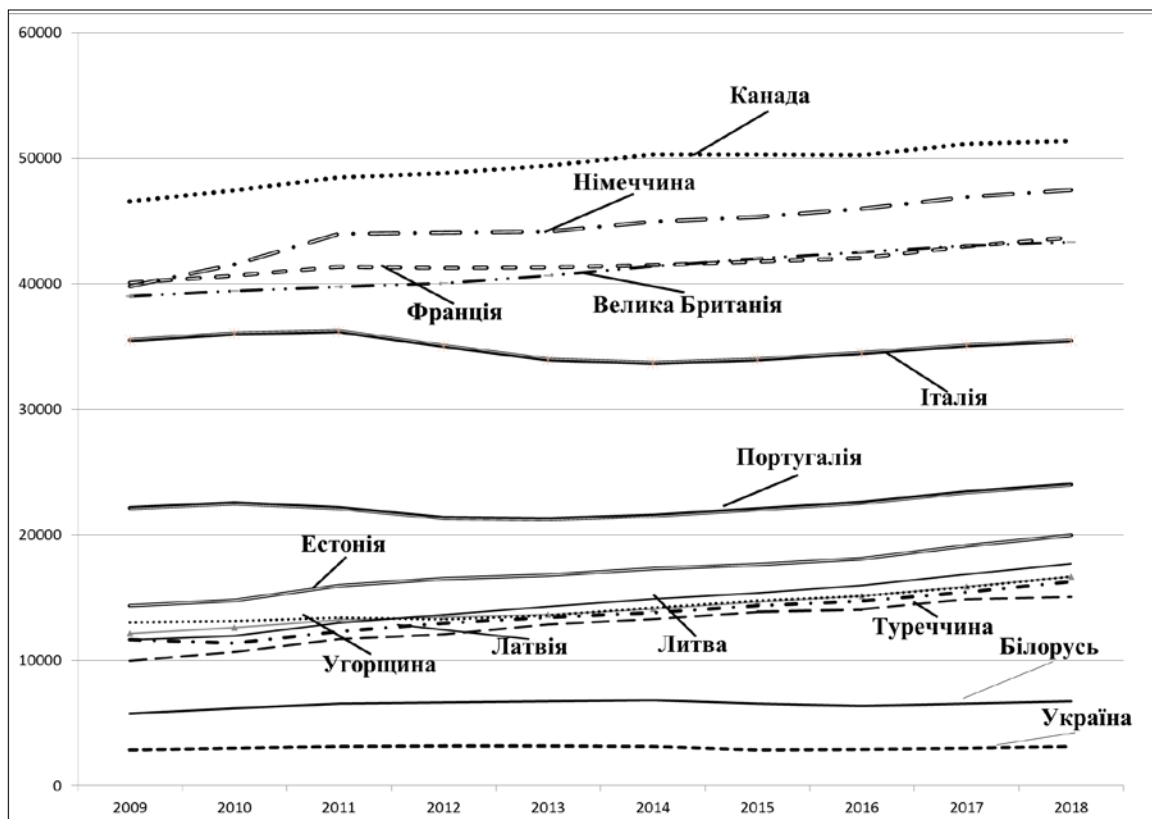
- за даними перепису населення 2020 року чисельність українців знизилася на 15 млн з 1991 року;

- високий рівень старіння населення: 23,4% населення України – старші за 60 років, у той самий час як людей працездатного віку (16-59 років) – 60,2% [7];

- Війна на Сході України, втрата 15% промислового виробництва та 115 з 150 вугільних шахт;

- за субіндексом «Інфраструктура» індексу Глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 78 місце у 2019 р. з 137 та знизилася на 10 пунктів порівняно з 2014 р. [8].

Завдяки започаткованим реформам та активізації європейських інтеграційних процесів у 2016–2018 рр. економіка України повернулася до фази відновлювального зростання. Покра-



**Рисунок 2 – Реальний ВВП на душу населення в досліджуваних країнах з 2009 по 2018 рр. ВВП на душу населення), постійний долар США 2010 року**

*Джерело: розроблено авторами на основі [6]*



щення ситуації, яке відбулося в економіці та на ринку праці в ці роки, знайшло своє відображення у тенденціях індикаторів ЦСР 8 «Гідна праця та економічне зростання». Так, у цілому по Україні у 2016–2018 роках середньорічний темп зростання ВВП становив 2,7%, а також:

– зменшився рівень безробіття (з 9,7% у 2016 р до 8,6% у 2019 р) [7];

– Україна посіла 47 місце в 2019 році за Глобальним інноваційним індексом з індексом 37,47 та динамікою до зростання з 2015 у 2,7% [9];

– покращення у рейтингу Doing Business (на 10 позицій, до 71-го місця);

– 88-е місце у 2019 році у світі за Індексом людського розвитку з динамікою зростання у 1% за останні 5 років (хоча водночас це одне з найнижчих місць серед країн-сусідів) [10];

– Індекс сприйняття корупції в Україні за період 2013–2018 рр. постійно зростав, а в 2019 році знизився на 2 бали та опинився на рівні 2017 року [11].

Однак зазначені досягнення ще потребують зростання, оскільки в більшості випадків відстають від амбітних значень цільових національних індикаторів, встановлених за ЦСР 8, а отже, потребує розвитку промисловий комплекс України. Зростання економіки України темпами на рівні цільового значення національного індикатора 8.1.1 ЦСР 8 (4% до 2020 року, 6% – до 2025 року та 7% до 2030 року та надалі) залишається одним з головних пріоритетів України, реалізація якого дозволить досягти рівня світового розвитку орієнтовно через 52 роки та рівень країн ЄС – через 39 років [3].

Відповідно до Експортної стратегії України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки) пріоритетними для розвитку розширення ринків збуту визначені ринки таких країн, як Китай, Японія, США, Канада, а також ринки ЄС, ЄАВТ, Азії та Африканського континенту. У той же час, у цьому ж документі зазначено, що необхідним є також відновлення своїх позицій на традиційних ринках (СНД), а саме країн Центральної Азії та Закавказзя. В цілому це свідчить про стратегію диверсифікації ринків збуту та підтверджує важливість інноваційного розвитку промисловості.

Зазначимо також, що головною метою Експортної стратегії України до 2021 р. було визначено перехід України до експорту наукоємної інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки. За результатами 2019 року в структурі експорту товарів з України основні позиції такі [12]: перше місце – продукція АПК і харчової промисловості вартістю 22146 млн дол США. Друге місце – продукція металургійного комплексу – 10257,8 млн дол США, третє місце – продукція машинобудування – 5528,4 млн дол США. При цьому, порівняно з 2018 р. обсяг експорту

продукції АПК та харчової промисловості зріс на 19%, а продукції металургійного комплексу знизився на 1%. В структурі експорту послуг перше місце належить транспортним послугам – 9036,4 млн дол США, що становить 59,3%, комп'ютерні та інформаційні послуги посіли друге місце зі значенням 2433,1 млн дол США, що становить 16% і на третьому місці послуги з переробки матеріальних ресурсів на 2433,1 дол. США, що становить 10,7% всього обсягу експорту. При цьому, ще в 2017 р. ІТ-галузь посідала третє місце за рівнем експорту після експорту послуг переробки матеріальних ресурсів і порівняно з 2018 р. приріст експорту послуг в ІТ-галузі становив 15% (зростання на 318,1 млн дол США). Тобто можна констатувати, що хоча мета переходу на експорт наукоємної інноваційної продукції поки не є досягнутою, проте поступове зростання у даній сфері відбувається.

Коли йдеться про розвиток інфраструктури (ЦСР 9), то, перш за все, мають бути враховані такі складові: транспорт, зв'язок, житлово-комунальне господарство, освіта, медицина та рекреаційна система, соціальне забезпечення, культура, екологія як одні з більш важливих систем для нормального розвитку як регіону, так і країни, в цілому. Аналіз інфраструктури регіонів України на сучасному етапі засвідчив нерівномірний стан та певні диспропорції її розвитку. Проблема є комплексною, але базовий недолік – це невідповідний розподіл та спосіб використання наявних інвестицій. Прискорений доступ до інформаційних ресурсів, розвиток сучасних телекомунікаційних систем, збільшення обсягів вантажопотоків усіма видами транспорту, облаштування транспортних коридорів, розвиток транзитного потенціалу, формування логістичних платформ є потужним каталізатором модернізації не лише національної економіки, а й регіонів [3]. Це все є важливою передумовою формування інноваційного промислового комплексу, адже забезпечення інфраструктури надасть змогу спростити низку бізнес-процесів, пов'язаних з виробництвом та реалізацією промислової продукції.

Інфраструктура сучасного міста, якість міського середовища визначається діяльністю комплексу галузей міського господарства, що забезпечують населення міста та виробництво. На сьогоднішній день основні напрями ринкової трансформації інфраструктури міст областей нашої країни базуються на відповідних положеннях загальнодержавної програми «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період 2021–2027 роки». Надійна та доступна інфраструктура, що охоплює як дорожньо-транспортні, енергетичні та інформаційно-комунікаційні мережі, так і інноваційну інфраструктуру, є запорукою ефективної діяльності бізнесу та якісних умов життєдіяльності населення.

Визначальним фактором прискореного розвитку економіки та, зокрема, промислового комплексу є інформаційно-комунікаційна інфраструктура. Україна входить у Топ-3 країн Центральної та Східної Європи за обсягом ІТ-ринку та відповідного кадрового потенціалу. Як вже було зазначено, за підсумками 2019 року обсяг експорту ІТ-технологій, зокрема програмного забезпечення, з України склав 2433,1 млн дол США [13].

Висококваліфіковані ІТ-спеціалісти є однією з конкурентних переваг України. Однак, існуюча тенденція до відтоку таких фахівців за кордон свідчить про необхідність негайних заходів щодо збереження кадрового ІТ-ресурсу в країні та спрямування його потенціалу на цифровізацію української промисловості, освоєння підприємствами цифрових бізнес-моделей та платформ взаємодії з клієнтами з метою підвищення результативності роботи та зміцнення конкурентних позицій на ринках.

Сьогодні проводиться робота з удосконалення системи наукового та освітнього забезпечення розвитку промисловості, розвиваються умови для використання європейських програм «Розумні спеціалізації», «Європейська кластерна програма», «Горизонт 2020», «Еразмус» тощо.

Щодо досягнення 12 та 17 цілей, то порівняно з обраними на початку дослідження країнами, Україна має досить високі результати, очевидно, що обраний політичний вектор, Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка набула чинності 01 вересня 2017 року, відкривають можливості політичної асоціації та економічної інтеграції з ЄС, що формує можливості для розвитку нових європейських ринків збуту, сприяє лібералізації та розвитку умов торгівлі з країнами ЄС та позитивно впливає на показники по 12 та 17 цілям. Наприклад, це стимулює підприємства до запровадження принципів відповідального виробництва та споживання, підвищення якості продукції до європейських вимог.

У той же час, за міжнародний рейтинг за Індексом екологічної ефективності (ЕПІ) 2018 р., Україна посіла 109 місце серед 180 країн. У той час як Франція, Німеччина, Канада посіли, відповідно, 2, 13 та 25 місця, Білорусія – 44 місце [14].

Відповідно до статистичних даних джерела [15] викиди забруднюючих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря знизилися в 2018 р. порівняно з 2016 р. на 14%. При цьому дані викиди з боку стаціонарних джерел знизилися більше ніж на 18%, що свідчить про позитивну тенденцію з боку промислових підприємств.

В Україні діє Національна стратегія управління відходами в Україні до 2030 року, де зазначено, що проблема відходів в Україні вирізняється особливою масштабністю і значимістю як внаслідок домінування у національній економіці ресурсомістких багатовідхідних технологій, так і через відсутність протягом тривалого часу адекватного реагування

на її виклики. З 01 січня 2020 р. було введено в дію Закон України Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року, де зазначено, що серед основних першопричин екологічних проблем України є: фізичне та моральне зношення основних засобів у всіх галузях національної економіки; неефективна система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища та регулювання використання природних ресурсів, зокрема неузгодженість дій центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, незадовільний стан системи державного моніторингу навколишнього природного середовища; недостатнє фінансування з державного та місцевих бюджетів природоохоронних заходів, фінансування таких заходів за залишковим принципом та ін. У даному законі також зазначено, що основні засади екологічної політики тепер будуть підпорядковуватися досягненню Україною Цілей Сталого Розвитку (ЦСР), які були затверджені на Саміті Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку у 2015 р. Визначені основні показники оцінювання реалізації державної екологічної політики до 2030 р., серед яких частка відновлювальних джерел енергії (включно з гідрогенеруючими потужностями та термальною енергією), водоемність валового внутрішнього продукту, енергомісткість валового внутрішнього продукту, електротранспорт, індекс екологічної ефективності та ін. Можемо відзначити, що цей закон сприяє приведенню української екологічної політики до політики провідних світових країн.

Крім того, з 2019 р. застосовується новий порядок справляння і розподілу сум доходів від екологічного податку, зокрема в частині викидів двоокису вуглецю в атмосферне повітря. Розділ VIII Податкового кодексу України змінено Законом України від 23.11.2018 р. № 2628 VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів» (далі – Закон № 2628) як у частині визначення платників, які справляють екологічний податок за викиди двоокису вуглецю, так і ставок податку. При цьому за зобов'язаннями податку за викиди двоокису вуглецю, що виникають за результатами діяльності у 2019 р., до платників податку в частині викидів двоокису вуглецю належать суб'єкти, у яких сукупний річний обсяг викидів двоокису вуглецю, за даними форми статистичної звітності 2 ТП повітря за 2018 р., копія якої подається до органу ДФС за місцезнаходженням стаціонарного джерела викидів, перевищує 500 тонн. З 01.01.2019 р. ставку податку за викиди двоокису вуглецю стаціонарними джерелами з 0,41 грн за тонну підвищено до 10 грн за тонну, тобто збільшено у 24,4 рази. Вважаємо, що це є позитивним

зрушенням і важливо в подальшому співставити викиди промислових підприємств до впровадження податку і після. Це надасть можливість визначити, наскільки ефективним був даний захід.

У той же час, серед недоліків залишається поки не достатнє заохочення промислових підприємств до заміни застарілого обладнання на ефективне та енергозберігаюче, контроль виконання норм на підприємствах, запобігання та визначення корупційної складової.

Стосовно Цілі 17, то як вже було зазначено, Україна, як і інші країни-члени ООН, приєдналася до глобального процесу забезпечення сталого розвитку. Для встановлення стратегічних рамок національного розвитку України на період до 2030 року було започатковано інклюзивний процес адаптації Цілей сталого розвитку. Це дозволяє покращити контрольні заходи, у тому числі, за дотриманням принципів сталого розвитку на промисловості, та підвищити власний рейтинг на світовій арені. Так, відповідно до даних [16] обсяг прямих іноземних інвестицій в 2019 р. склав 3070 млн дол. США, що на 30% більше ніж в 2018 р., що є найбільшим приростом у порівнянні з 2016 р. При цьому сальдо становить 2422 млн дол США. Це є важливим драйвером розвитку промислового виробництва.

Досягнення цілей чи навіть спрямування зусиль на їх досягнення надасть змогу гармонізу-

вати низку законодавчих документів з іншими країнами, поліпшити екологію, підняти рівень соціального забезпечення населення, надати поштовх до розвитку економічної системи на новітніх засадах після карантинних заходів, що запроваджувалися на світовому рівні.

**Висновки.** З використанням положень концепції сталого розвитку було досліджено основні тенденції розвитку промисловості України на засадах Глобальний цілей сталого розвитку, які є визначальними для економічного зростання країни. Проаналізовані основні індикатори досягнення цих цілей, що дозволило проаналізувати прогрес в напрямі розвитку промислового комплексу та необхідного інфраструктурного забезпечення. Зокрема, також виявлено показники інших країн, які були обрані як ключові для порівняння. Це можна врахувати для визначення нової стратегії промисловості України.

Науковою новизною роботи є удосконалення методичних засад використання концептуальних засад сталого розвитку у поєднанні положень Глобальних цілей сталого розвитку з метою реалізації проектів і програм, які стимулюватимуть розвиток промислового потенціалу регіону чи країни.

Подальших розвідок потребує дослідження прогресу та заходів країн з провідною економікою, які увійшли в Топ-20 країн за досягненням цілей сталого розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. A new Industrial Strategy for a green and digital Europe. Офіційний сайт ЄС. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_20\\_416](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_416) (дата звернення: 20.06.2020).
2. Sustainable Finance: Commission welcomes the adoption. Офіційний сайт ЄС. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_20\\_1112](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_1112).
3. Цілі сталого розвитку в Україні. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України : веб-сайт. URL: [http://un.org.ua/images/SDGs\\_NationalReportUA\\_Web\\_1.pdf](http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf) (дата звернення: 10.12.2019).
4. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. Офіційний сайт. URL: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=06566cc3-d3c8-40e7-a728-db6b42d30141&title=KomentarSchodoFaktoriv-YakiMaliVpivNaEkonomichnuAktivnistu2019-Rotsi> (дата звернення: 05.04.2020).
5. Державна служба статистики. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 05.04.2020).
6. Кноема. Світові дані. URL: <https://knoema.com/> (дата звернення: 01.03.2020).
7. Рівень безробіття в Україні: URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/> (Last accessed: 20.03.2020).
8. The Global Competitiveness Report. World economic forum URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (дата звернення: 01.03.2020).
9. The Global Innovation Index. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/> (дата звернення: 01.03.2020).
10. Human Development Index Ranking UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME. URL: <http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-index-ranking> (дата звернення: 01.03.2020).
11. Індекс сприйняття корупції. Transparency International Ukraine. URL: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryinyattya-koruptsiyi-2019/?fbclid=IwAR2N3OD0jFYTWpBn41VH8npGV2rdo4RaKiJ9IM3OT0wv4qXYVwRw-JWqoYNw> (дата звернення: 12.03.2020).
12. Інфографіка (експорт). (2020, March 10). Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport-> (дата звернення: 12.03.2020).
13. Export Strategy for Creative Industries Sector. (2019, December 26). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=994b0513-1759-4b3b-a80a-0e70f015017d&tag=CektorKreativnikhIndustrii> (дата звернення: 28.03.2020).
14. Environmental Performance Index (EPI). Results Overview. URL: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/component/epi>
15. Звіт про стратегічну екологічну оцінку URL: [http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art\\_id=245383233&cat\\_id=244946928](http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245383233&cat_id=244946928) (дата звернення: 05.02.2020).
16. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (дата звернення: 20.02.2020).

### References

1. European industrial strategy. (2020, March 13). Available at: [https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-industrial-strategy\\_en](https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/europe-fit-digital-age/european-industrial-strategy_en) (accessed 20 June 2020).
2. Sustainable Finance: Commission welcomes the adoption by the European Parliament of the Taxonomy Regulation. (2020, June 19). Available at: <https://europeansting.com/2020/06/19/sustainable-finance-commission-welcomes-the-adoption-by-the-european-parliament-of-the-taxonomy-regulation/> (accessed 20 June 2020).
3. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017) Sustainable Development Goals: Ukraine, Available at: [http://un.org.ua/images/SDGs\\_NationalReportUA\\_Web\\_1.pdf](http://un.org.ua/images/SDGs_NationalReportUA_Web_1.pdf) (Accessed: 10.12.2019).
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2020). Official web-site. Available at: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=06566cc3-d3c8-40e7-a728-db6b42d30141&title=KomentarSchodoFaktoriv-YakiMaliVplivNaEkonomichnuAktivnistu2019-Rotsi> (Accessed: 05.04.2020).
5. Ukrstat (2020), “Economic statistics”, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 5 April 2020).
6. Knoema (2020), “World data”, available at: <https://knoema.com/> (Accessed 1 March 2020).
7. Ministry of Finance of Ukraine (2020), “Unemployment rate in Ukraine”, available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/unemploy/> (Accessed 20 March 2020).
8. World economic forum (2020), “The Global Competitiveness Report”, available at: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf) (Accessed 1 March 2020).
9. Globalinnovationindex.org (2020), “The Global Innovation Index”, available at: <https://www.globalinnovation-index.org/> (Accessed 1 March 2020).
10. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME (2020), “Human Development Index Ranking”, available at: <http://hdr.undp.org/en/content/2019-human-development-index-ranking> (Accessed 1 March 2020).
11. Transparency International Ukraine (2020), “Corruption Perceptions Index”, available at: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-spryjnnyattya-koruptsiyi-2019/?fbclid=IwAR2N3OD0jFYTWpBn4IVH8npGV2rdo4RaKiJ9IM3OT0wv4qXYVmRwJWqoYNw> (Accessed 12 March 2020).
12. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2020), “Infographics (export)”, available at: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport-> (Accessed 12 March 2020).
13. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2020), “Export Strategy for Creative Industries Sector”, available at: URL:<https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=994b0513-1759-4b3b-a80a-0e70f015017d&tag=CektorKreativnikhIndustrii> (Accessed 28 March 2020).
14. Environmental Performance Index (2020, “Results Overview”, available at: <https://epi.yale.edu/epi-results/2020/component/epi>. (Accessed 28 March 2020).
15. Ministry of Energy of Ukraine (2020), “Strategic Environmental Assessment Report, available at: [http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art\\_id=245383233&cat\\_id=244946928](http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=245383233&cat_id=244946928). (Accessed 20 February 2020).
16. Ministry of Finance of Ukraine (2020), “Foreign direct investment (FDI) in Ukraine”, available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/> (Accessed 20 February 2020).

**Trofymenko Olena**

*International University of Finance;  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

**Doroshkevych Dariia**

*International University of Finance;  
National Technical University of Ukraine  
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

**Dzhadan Irina**

*International University of Finance;  
National Institute for Strategic Studies*

## **USING THE PRINCIPLES OF GLOBAL GOALS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT TO ENSURE THE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN INDUSTRY**

*The main tendencies of industrial development of Ukraine are investigated in the article. The main Global Sustainable Development Goals have been selected, based on which the development of Ukraine's industry should be ensured, namely: Goal 8 "Decent work and economic growth", Goal 9 "Innovation and infrastructure", Goal 12 "Responsible consumption", Goal 17 "Cooperation to achieve goals". The basic preconditions of industrial development are investigated. The dynamics of indices of gross domestic product and industrial products is compared. The main countries that should be used as benchmarks for the analysis of progress in achieving the goals of sustainable development and industrial development are identified. The dynamics of real GDP per capita in the studied countries and in Ukraine is given. The main negative and positive aspects of industrial development are determined on the basis of global goals of sustainable development. Some indicators of the effectiveness of measures to achieve certain goals of sustainable development in Ukraine are studied. The commodity structure of Ukraine's exports and the main priorities of Ukraine's Export Strategy are analyzed, taking into account the main indicators of industrial output. Namely, the volumes of products of the agro-industrial complex and food industry, metallurgical complex, mechanical engineering, high-tech products are compared. The main components of the infrastructure of the industry are identified. It is noted that the information and communication infrastructure is one of the determining factors of accelerated economic development and defined systems of scientific and educational support for industrial development. The scientific novelty of the study is to improve the methodological framework for the use of conceptual principles of sustainable development in combination with the provisions of the Global Sustainable Development Goals in order to implement projects and programs that will stimulate the development of industrial potential of the region or country.*

**Key words:** *industry, sustainable development, global goals of sustainable development.*

**JEL classification:** E17, E123

# ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

UDC 658.012.23

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.18>

**Bezgin Kostyantyn**

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Vasyl Stus Donetsk National University of the MES of Ukraine  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2077-8023>

**Martianova Maryna**

Ph.D, Associate Professor,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

**Ushkalyov Volodymyr**

Ph.D, Associate Professor,  
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2445-669X>

## CHARACTERISTICS OF INNOVATION-ORIENTED ORGANIZATION: A BEHAVIORAL PARADIGM

*The article summarizes the arguments and counterarguments in the scientific debate on the use of a behavioral approach to managing an innovation-oriented organization. The main purpose of the study is to identify typical characteristics of modern innovation organizations that emerge in the process of ontogeny of the organization, have a behavioral nature and contribute to improving the effectiveness of innovation. As a result, the characteristics of modern innovative organizations that determine the effectiveness of their activity are determined. The change of behavior of innovatively active subjects at the subject and polysubjective levels under the influence of administration, routine and violation of integrity of activity is shown. Mentioned set of features can be used as a benchmark in modeling and managing innovation activity and innovation processes in organizations.*

**Key words:** innovation-oriented organization, collaboration, co-evolution, ontogeny, supersituational activity.

**JEL classification:** A12, B49.

**Problem statement in general.** The systematic implementation of effective innovation activity in modern conditions means, first of all, the creation of organizations that would provide opportunities for realizing the existing intellectual and creative potential, and which would ensure the high efficiency of the innovation process. This task cannot be accomplished solely through the use of methods of creative search or the use of flexible project structures, since innovation activity is multilevel and complex. There are numerous factors of technological, resource, and structural nature that determine its effectiveness. This raises the issue of defining the characteristics of modern successful innovation organizations and their further systematic use in the process of building effective innovation organizations, both existing and new. Given the dominant role of the human factor in innovation processes, there is a need to analyze the behavioral aspects of the functioning and development of innovation organizations, which would help to outline the criteria and targets for further search for the ability to manage the innovativeness and innovation potential of organizations.

### **Analysis of recent research and publications.**

Theoretical and methodological aspects of the development of innovatively active organizational forms in their modern reading are revealed in the works of such researchers as: D. Hurst [1], C. Leadbeater [2], D. Stark [3], which, in the vast majority of cases, are focused on the conscious, rational structures of the cognitive systems of the innovation activity, behavior of which is embedded in normative models "how it should be". However, behavioral and neuroeconomic studies capture the fundamental deviations of human perceptual and mental processes from the proposed rational norms, contrasting them with positive "as it is" models. Thus, the study of human behavior in various conditions has been reflected in the writings of Nobel laureates, including: H. A. Simon [4], D. Kahneman & A. Tversky [5], R. Thaler [6]. Their findings are complemented by studies focused on the consideration of certain socio-psychological aspects of innovation. Paying attention to the scientific and practical importance of the works of the aforementioned authors, it should be noted that a complex interdisciplinary study of

the behavioral aspects of innovatively active subjects of the organization in the process of its ontogeny from adaptive to efficiency-oriented forms of functioning, requires its study with possible fixation of conditions of neutralization of cognitive distortions and behavioral dysfunctions to ensure the formation process of hierarchical organizational forms capable of effectively diffuse uncertainty and complexity of the external environment.

**The purpose of the article** is to identify the key features of modern innovation organizations that arise because of the ontogeny of organizational conditions from traditional reproductive, to initiating, innovation-oriented forms of organizational behavior that shape the innovation potential and ensure the effectiveness of innovative activity.

**Methodology and research methods.** The methods of analysis and generalization are used in the work to clarify the typical features of innovative organizations. Comparison methods are used to identify key differences. Also, systems analysis methods are used to assess the influence of factors on the effectiveness innovation process.

**Main material.** *Metaphor of the stageization of organizational ontogeny.* A metaphor that reflects the importance of the behavioral aspect of organizational transformations may be the evolution of primitive society, in which reduction of uncertainty and environmental risks inherent in hunting and harvesting came about through domestication of livestock and cultivation of the land. D. K. Hurst, on the example of the Bushman tribe living in South Africa and whose evolution from hunter to farmer took place during the 20th century, proved that the change in community structure, its values, behavior, were key factors in social development [1]. The study shows that the predictability of one's own household is increasing, and activation of results improvement activities takes place, and hunting skills are only activated in times of crisis and related to structural changes in the tribal organization. Wherein there is a periodic activation and change of two cultures – “hunter” (search for opportunities in the external environment) and “farmer” (maximizing the efficiency of using these opportunities and ensuring the viability of a holistic organizational structure). A functioning organization plays the role of a protective, insurance layer in case of low performance of the innovative component (in the research or practical activity the normative approach prevails). This allows us to draw an analogy with the basic stages of the ontogeny of an innovative organization, and to consider the solution of the existing contradiction between the desire to stabilize the state of the organization and the need for purposeful adaptive changes, as a problem of strategic choice and ensuring adaptive organizational behavior.

Being open systems, commercial organizations, like any other systems, characterized by a tendency to acquire a stable state of functioning. However,

the transition to the latter always means a gradual decline in economic efficiency. In the traditional theory of organization there are currently no mechanisms focused on preventive adaptation. However, the construction of such mechanisms would provide an opportunity to adjust the economic activity of the organization to the changing conditions of the external environment, which in crisis periods determines the downward wave of its life cycle. As a consequence, the innovative component of organization activity eventually degrades and atrophies. This is partly due to hierarchization and administration, which reduces the organization's sensitivity to environmental changes through the blocking its cognitive potential. Most of the results of such an activity in O. Shankar's terms [7] are “innovation”, that is, imitation and recombination of known for adaptation purposes. The weak point of the innovational strategy is the imperfection of the existing mechanisms for finding and identifying precisely those standards that are subject to imitation and which will be in demand by the external environment. Therefore, recombination will predictably increase adaptability within the borders of the appropriate technological paradigm, which immanently contains a limit of possible excellence. The need to overcome technological gaps brings to life other organizational forms capable of more creative recombination of existing knowledge and its proliferation.

*Assemble.* The emergence of an innovatively active organization and the selection of its participants from the external environment occurs according to the results of the convergence of distinction systems (information models of the world). Of course, this helps to identify concurrent conceptualizations of images of the future and initiates the process of assembling the reflexively active subjects. At this evolutionary stage of the formation of an organization, there are no formal attributes of it yet, that are oriented to the reproduction in the space and time of certain results, such as: hierarchy, administration, technologies, traditions, etc. All this allows us to outline the intentional matrix of those social dynamics that integrates the reflexively active subjects without involving any external managerial influences. K. A. Nordström on circular interaction, states: “A person has a great opportunity for self-organization only when we receive a comprehensive assessment of his or her activity” [8, p. 120]. C. Leadbeater concretizes: “we gain really valuable recognition from objective, external sources, usually communities of people, that are equal in status to us” [2, p. 198]. At this stage, no sophisticated managerial manipulation is required: this is an excessive practice that can destroy the whole plan.

The transformation of disparate, autonomous entities into a synergistic polysubject creates conditions of collaborative activities under which all team members are interchangeable. The understanding that all

participants in the interaction are equally interested in its implementation eliminates the need for external coordination of efforts. The components of a personality that is oriented toward power domination with no purpose, are in an inactive state. The conscious and unconscious spheres produce supersituative activity, which leaves no extra cognitive energy and time to the processes of elucidating interpersonal relationships. In such circumstances, there is no need for the interception of formal and informal power in hierarchical structures, and they are a tendentious form of status dominance to a greater extent than a natural need of the individual. Being in an environment devoid of manipulative strategic forms a polysubjective unity of equals. The focus of attention shifts to a common goal, rather than establishing relationships through manipulation and artificial escalation of one's status within the group.

At this stage there is happens actualization of those immanently inherent characteristics of the process of co-creation, which later, influenced by conditions that routinizes activity, get lost by the organization and which are difficult to recreate if an organization goes from the laminar market flow into a turbulent, innovative flow. Summarizing the list of characteristics of an innovation-oriented organization, those that are inherent in the majority should include the following: the absence of a rigid hierarchy; multifunctional staff; open communications; mutual trust; development of individual powers based on personal interests. A more detailed listing and analysis of these characteristics is provided in Table 1 below.

*Interaction with the external environment.* Subjects of created innovative organization through their own interests and activities, similar to hunters, as if

**Table 1 – Differences between organizations focused on functioning (recreation of values) and development (creation of innovative values)**

<b>Criteria for comparison</b>	<b>Organizations focused on development</b>	<b>Organizations focused on functioning</b>
Priority goal	Satisfaction of needs	Receiving a profit
Interaction with the external environment	Autopoietic (direct participant)	Allopoietic (external observer)
Perception of the organization	System-integrated (process)	System-differentiated (functional)
Supervisor	Leader	Administrator
Supervisor functions	Mediation, moderation	Decision making, control
Supervisor selection mechanism	Meritocracy	System loyalty
Authority	Authoritative	Authoritarian
Communications	Mostly horizontal	Mostly vertical
Basic processes	Self-organization and self-development	Order and subordination
The dominant concept	Convergent management	Rational bureaucracy
Staff perception	Subject (polysubject)	Object
Competencies	Trans- and interdisciplinary	Disciplinary
Orientation of work results	Customer focused	Management focused
Staff activities	Reflexive	Reactive
Reaction to changes	Proactive, interactive	Reactive, inactive
Attitude to errors	Tolerance	Inadmissibility
Paradigm of innovation development	Nonlinear	Linear
Organization of the production process	Integration, modular assembly	Differentiation, division of labor
Conditions of demand	Uncertainty and volatility of needs. Macroeconomic shifts	Relative sustainability of needs. Macroeconomic stability
Measurement of perfection	Adaptability	Efficiency
Attractor	The possibility of materialization of ideas	Possibility of material compensation of efforts
Topography of the future	A shared image of the future, an unarticulated mission	Measurable, reproducible goal, organizational strategy
Motivation	Affiliation, evaluation of ideas in an environment of equals, self-actualization	Material compensation, career growth
Structure	Heterarchical	Hierarchical
Scheme of activity	Conditions – consequences	Purpose - means
Adaptation cycle	OODA (observe – orient – decide – act)	PDCA (plan – do – check – action)



they were inscribed in the outside world, are connected with them by various connections, which makes them sensitive to existing needs and changes. And when combining efforts within the creative process of ideological diversity coalition an "insight" happens, as the ability to bridge "logical gaps" [9] in conceptualizing the image of innovative value. Let us emphasize that they are not part of the external environment: as long as they are the same environment, from which the functioning organization distinguishes itself (by analogy with the farm), moving into the position of an external observer, which minimizes the quality of feedback due to isolation from the consumer constructs and their distorted interpretation.

Intense horizontal communications allow the subjects of the innovation organization to identify and express problematic issues in a working manner, without waiting for their development and complications. Acting in this way, the developing organization avoids the accumulation of unresolved issues. It excludes the possibility of situations of "alien territory" that takes place in the activities of a functioning organization. According to H. Haken, "a self-organizing society can exist steadily and develop dynamically for a long time if each member behaves as if he or she has been responsible for the whole, to the best of his or her ability" [10, p. 207]. But as soon as the concept of innovative value and technology of its production were developed, there is a need to create the appropriate structure, there is a vertical and horizontal separation of functions, a hierarchy appears, which results in the emergence of regulatory protocols and interaction procedures, which dramatically reduces the efficiency of problem-oriented communications, shifting subjects into functional "reservations" and provoking the transition to suboptimal criteria for unit performance.

*Communications: cross-functionality vs functionality.* If one starts from interpreting the creative process as the subject's ability within his or her own cognitive system to recombine interdisciplinary knowledge that overcomes logical gaps with their further integration into the generated image (hypothesis), then innovative organizations have all the necessary conditions for this. The co-creation environment is an open communication platform, within which synergistic consolidation of cognitive systems takes place.

As a result of this consolidation, an extended process of meanings-constructing is deployed, which adds new meanings to the functional recombination of knowledge of an individual or group with unified thinking patterns. The latter are brought into collective creativity by both new carriers of specific competences and synergetics of the mechanisms of co-evolution of cognitive systems of the polysubject. There is a condition, under which the growth of organizational knowledge can be effectively launched: the information coming into the ideological reactor, which

is determined by the area of closest development of the subjects of co-creation, should be localized. Otherwise, constructs that are imported in the plane of decisions of the polysubjective environment will not be able to be embedded in the organizational knowledge structure, the information obtained will remain outside the borders of the organizational competence.

These indicated constraints determine the range of creative tasks that an innovation-oriented organization can solve without losing its identity. On the other side of the organizational continuum is a functioning organization that has an advanced information system for processing and accumulating different data, but its difference from a developing organization lies in the hierarchical distribution of the right of access to it by different categories of employees. As O. Bohdanov notes, "Having only a small part of the techniques and points of view accumulated in society, not being able to choose from and combine them in the best way, specialists are not able to cope with the material that is constantly accumulating, unable to organize it holistically and in coherent manner" [11, p. 97]. Artificial demarcation, which divides holistic knowledge and considers its fragments within the framework of isolated functional areas, cannot assemble (synthesize) it into a single picture that adequately reflects the position of the organization in the market space.

Abductive thinking gives the researcher of organizational dynamics a colorful analogy in the field of architectonics of scientific knowledge, where each disciplinary area makes a similar demarcation in the form of a protective belt from specific concepts, concentrating on the development of a separate segment of reality (economic, managerial, social, psychological and other) that is studied in isolation from existing interconnections. According to E. Morin, "... economics is mathematically the most advanced social science, at the same time, it is the most backward humanitarian sociological science, since it abstracts from the social, historical, political, psychological, environmental conditions that are inalienable elements of economic activity" [12, p. 31–32]. Such simplification may be justified at the initial stage of the development of scientific knowledge, but over time it loses its connection with reality and locks itself into the world of abstract (artificial) concepts, fulfilling only a normative (axiological) function and negating a positive (behavioral) function. The difficulties associated with finding such integrating grounds are revealed by O. Bohdanov through the analysis of sectoral and disciplinary specialization, which leads to "divergence of methods" and "mutual distancing" of these spheres, in addition, "it creates its own special language, so that even entirely similar ratios are expressed differently in them, and this masks the similarity; and at the same time, the same words are given a very different meaning, which makes the interaction of industries even more difficult" [11, p. 94]. Similar

processes occur in a functioning organization in process of its mechanistic attempts to increase efficiency.

According to O. Bohdanov, "in creativity, the excellence of results depends not only on the richness and variety of combinations, but also on their complexity and connectedness" [13, p. 185]. However, the fascination with classical (canonical) management leads, in K. Jung's terminology, to "systematic blindness", which is conditioned by the phase of maturity and equilibrium of the life cycle of a functioning organization, which because of a sense of self-preservation remains indifferent to a number of its phenomena and facts, that do not fit into her complex theory. Most often economic theory is neglected: the activity of the subjects; value-targeted landmarks and their sources; the irrationality of the subjects. But, as it becomes clear, the logic of the development and functioning of organizational systems, their increasing complexity and uncertainty of the external environment orient in the direction of finding other ways to work with human resources and information.

The barrier to the emergence of a hierarchy in an innovation-oriented organization is, according to A. Hirschman's terminology [14], a free option of "exit". Formal procedures do not work at this stage. Because the "voice" option used by the subject does not properly arrange reality – the subject easily selects the "exit" option and search for another community to embody own ideas. Thus, the transparency of the boundaries of an innovation organization allows for seamless integration and disintegration. If the conditions of co-creation do not affect the mental antagonistic mechanisms of man, his or her perception of his or her own freedom of will does not lead to increased anxiety. Instead, a person has a sense of total control over his or her choices, purely out of his or her own interests and preferences, which is a necessary attribute of creative activity. In this context, the observation of, a Japanese specialist in the motivation of staff, Y. Kondo regarding the functioning of the quality circles is appropriate: "One of the reasons that amateur sportsmen are passionate about sports is that they practice sports voluntarily and in their time. Similarly, in the work of quality circles, the highest priority is given to autonomy and voluntariness. Therefore, the members of the groups voluntarily choose the topics and work on them with full dedication" [15, p. 42]. Based on the described situation, innovation-oriented organizations are guided in their activities by the provisions of the reflective scheme "conditions – consequences". In contrast, the functioning organization uses a "goal – means" scheme [16].

In the first case, there is a fine-tuning of the activity of the innovation organization in accordance with the parameters of the situation, which in this approach maximizes the opportunities in the dynamically changing circumstances. In the

second case, which is focused on the reproduction and stability of macroeconomic conditions, there is a permanent increase in the efficiency of business processes, which is their main task. In addition, an innovation-oriented organization is intuitively or consciously guided in its activity by a rapid cycle of adaptation to changes OODA [17], and a functioning organization bases its activity on a slow PDCA cycle in the best-case scenario, that with the time lag and because of admitted deviations takes into account changes in the external environment. In the worst-case scenario, the activity fixates around the reproduction of unaltered results that are indifferent to the change of the external environment.

*Fixing the image of innovation.* At the formation stage, transparency of organizational boundaries creates conditions for free exchange of information with the external environment. In addition, when creating an image of innovation, founders tend to be driven by their own needs, and if similar needs are inherent in other subjects, there is a high likelihood that a large number of potential consumers are in need of this value. This means that in such circumstances it is unlikely to generate innovative values that the market does not need (the creation of consumer voids). This is where the demarcation line between the autopoietic and the allopoietic creation of innovative values runs. In the case of autopoiesis, the system generates the components it needs based on its own meanings and intentions, while the external environment creates only the impulse (irritation) for the emergence of the need to create innovative forms, and the subjects of the innovative organization, which is in the autopoietic phase of its development, construct the necessary them objects based on their own ideas. Cognitively, this collaboration is operationally closed [18]. But if an organization unites these operationally closed systems and implements long-lasting interactions, then their cognitive systems co-evolve, creating an environment of shared meaning. In practice, this means the realization of the metaphor of the "expanded mind" where systems begin to act as a cohesive unity – a polysubject [1]. In contrast to autopoiesis, allopoiesis is the next phase of organizational ontogeny, within which the generation of meanings occurs not from one's own needs but from the needs of the external environment. It is a reflexive attempt to create for others, which is in terms of generalized statistics of its effectiveness ( $\approx 20\%$ ) is far from rational use of limited resources.

*Reflection blocking.* As the collective vision reorientation happens from an external adaptive vision to an internal effective one, there is a transition of subjective (polysubjective) positioning. At the stage of organization creation, the participants in this process freely switch between the positions of the direct participant and the outside observer, cognitively migrating without hindrance between the roles of the consumer

and the constructor of innovative value. Their perceptions of the organization are twofold: as integrity and as part of an environment that performs basic functions. Over time, focusing on internal processes and making the transition to a performance enhancement model, the ability to switch between these positions is drastically limited. Now everyone's activity is a clearly defined functional area with her inherent criteria of suboptimality. Contacts with the external environment are provided for a limited number of structural units. Their interactions are governed by internal rules, good behavior algorithms that simplify communication, but diffuse initiative and creativity. The presence of such behavioral mechanisms in a functioning organization makes it an anachronistic necessity to switch between reactive and reflexive positions. Remaining constantly in the position of functionary, the subject monitors its own performance, comparing achievements with organizational standards, and in cases of deviation, acting in accordance with the recommendations of the algorithm. The latter unifies the thinking of the performer and deactivates his or her neural plasticity. The position of the active thinker is excessive within such hierarchical structures. Thus, there is an evolutionary blocking of reflection at all functional levels of the organization. The loss of the organization's ability to co-evolve with the market environment intensifies internal processes. This happens due to the exclusion of existing cognitive heterogeneity from the decision-making space. Without the need for extensive discussion, agreement, and collective decision-making, there is an opportunity for rapid decision-making by an authorized subject or group, with the further "pushing" of them through the performers' reactive resistance. Cyclicity of functioning, and therefore, the reproducibility of results with the same quality indicators, does not have many opportunities to increase profits. The scale effect surely exhausts its own benefits in a globalized world where customization, micro-markets, imitators and changing needs do not allow manufacturers to use such luxury of the past as production of large volumes of homogeneous products. Therefore, in the arsenal of the organization, there is left only combinatorics of the elements of the cost of the reproduced product, which in its hypertrophied sample can take extremely negative forms in the context of social responsibility and sustainable development. The transition to a paradigm of functioning in the context of extended responsibility for business activities leads to the ambivalence of organizational behavior. The latter, for natural reasons, moves the organization into the plane of irresponsible and asocial actions [19]. The practice of manipulating the minds of consumers and society, carefully covered by single good-natured acts, but in a society of growing reflection formed on the basis of modern information and communication technologies, such a latent essence of modern organizations becomes obvious to many people.

However, this phenomenology remains beyond the study of classical management, focused on the search for normative, reproductive practices, and these behavioral characteristics do not affect its coherent theory. In the theory of management, starting with "The Principles of Scientific Management" by F. Taylor, a demarcation between intellectual (managerial) and physical labor is postulated. Managerial dominance is seen in it as a natural process, productivity and efficiency gains are unimaginable in an organizational democracy, and even more so with a liberal approach to its governance. The classics of management concentrates the fullness of power in the hands of the autocrat, to which it delegates the basic reflexive functions, at least those that relate to the organization as integrity. Of course, it is experimentally confirmed: the productivity growth in autocratic style is higher than in the democratic one, but we should pay attention to the phenomenology of the processes that take place, their relevance and validity in the current conditions of growing intellectualization of the economy. The freedom of choice and the reflexive abilities of the worker are trapped within the limited borders of the algorithms of activity. This causes a hidden resistance to organizational standards and an antagonistic behavior of performers, which sabotages and deliberately emphasizes the limitations of the developed procedures and decisions taken. Hence the loss of the ability to switch between reactive and reflexive positions, as well as the rebuilding of the organizational boundaries with the external environment, which reduces the level of cognitive diversity of the organization and brings the logic of complexity reductionism in the processes of its functioning. All this leads to a foreseeable loss by the organization of the adaptive capacity required to co-evolve its business model with the market environment.

*Leadership.* Normative managerial epistemology, which reduces (dissects) the external environment through analysis and deterministic influences, does not contain the necessary phenomenological (behavioral) complex of elements to claim the role of an effective managerial basis in modern conditions of complexity management. As O. Bohdanov notes, "having only an insignificant part of the techniques and points of view accumulated in society, not being able to choose and combine them in the best way, specialists cannot cope with the material that is constantly accumulating, unable to coherently and holistically organize it" [11, p. 97]. This actualizes the necessity of rethinking of the basic principles of management theory, with a further transition to a convergent management epistemology.

Collaborative creativity creates conditions for the proportional distribution of leadership functions among all participants, the concentration of leadership functions in one hand occurs in specific episodes

of activity, when the background of others appears a person who has some experience and offers a relevant solution scenario [12]. The informal delegation of leadership powers takes place according to the principle of meritocracy (from the Latin – the power of the worthy), nominating to this position the subject who has the necessary combination of competencies. That is, power in this system is authoritative in nature, as opposed to authoritarian in reproduction-oriented organizations. In contrast, a functioning organization nominates a subject to a leader role who has a relevant functional reputation needed for an appropriate position and has a credit of loyalty to the system. It assigns to the subject of management a formal authority that is based on subordination and requires constant confirmation through status behavior and rituals. This approach neutralizes a culture of ideological openness and freedom of creativity, that eradicates a plurality of perspectives on a problematic situation, which could potentially be involved in developing a space of solutions. Thus, the restriction of the subject of management happens by functions of a formal manager, with the activation of pathologies of rational hierarchical systems. Perception of organizational problems is reduced to the limits of the cognitive capabilities of the manager, the use of staff cognitive potential is significantly complicated.

In such circumstances, the implementation of one of the principles of effective management – the principle of the necessary diversity – is extremely unlikely to happen. Because, in order to put this principle into practice, a leader must have a greater level of cognitive diversity than all other members of the organization, who makes up a polysubjective integrated cognitive system. The principle of the required diversity is that the diversity of the managing system must be no less than the diversity of the managed subsystem. Simple systems of management that do not meet the complexity of the managed subjects are not able to take into account the diversity of their states and their interaction with the external environment, which does not provide the required quality of management. Therefore, it is impossible to cognitively simple manage cognitively complex systems. In view of this, the rigidly assigned role of the management subject in this process reduces the productivity of the innovation activity. In such circumstances, the leader will not act as a facilitator of creative processes, but as a filter, which, depending on the ability of his or her cognitive system, will pass on only those ideas that are recognized by his or her system of distinction (presented in his or her informational model of the world). From this, we can conclude that even a small attempt to hierarchize the creative process breaks down the subtle self-tuning that occurred in the process of co-evolution of cognitive systems and mutual ideas about the image of the future through mechanisms of self-organization and self-development.

*Manufacturing.* Using the abductive method, one can notice an analogy in the history of human development, when a person goes from handicraft to mechanization of their own operations of manual labor, most of their inherent skills become unnecessary, the institution of mentoring and the transfer of secrets of craft are lost, and with them, flexibility inherited in this industry diffuses through substitution by mechanistic, unified technologies. H. Marcuse captures the essence of the one-dimensionality of the person in the technical rationality imposed on him or her: “individuals identify themselves with the way of being, which they are imposed on, and find ways of their development and pleasure in it” [20, p. 35]. A mechanism, technology is the intermediate means between the person and the result created by him or her, they cause the appearance of the cognitive line regarding the adaptation of available means and results to a changeable external environment. As a consequence, it is possible to assume that a person who is not involved in the creation of a mechanism of replication of values, in most cases has no idea about the constructive characteristics of its functioning, is alienated from the values, and accordingly, is not able to adapt to the changes that are happening. This is probably the basal reason for the transition of Japanese corporations from mechanized conveyor lines to modular assembly, in which a person, through manual labor, assembles technically complex products from scratch to full readiness at his or her workplace. It is a process of reviving a mastery that does not have intermediate means, which complicate feedback, and a human-sized system, which is a change-sensitive, adapts its skills while being in the process of permanent change and development. Although the Japanese themselves emphasize quality by representing modular assembly as an urgent condition of modern competitiveness, it can be assumed that socio-humanitarian and innovative aspects also with this approach receive further development in the context of the co-evolution of socio-technical systems.

*Model of reality.* In the process of the organization's excretion from the external environment and reduction of opportunities for contact with the surrounding reality, there is a need to construct its information model of reality. So unarticulated, but understood by all actors, the mission of their joint creativity is replaced by an articulated organizational strategy, which reflects the views of organizational architects about how the world around this formation works, and what place does it occupy in it. A similar separation from reality, combined with the focus on its abstract model, which is implemented through the abandonment of the most reliable sensory sources of perception of the surrounding world, leads the organization to probabilistic drift in the market space. An axiological rethinking by the organization of perception of the external environment from creative interac-

tion to manipulative influence takes place, where the environment is perceived as a means of achieving organizational goals, and the organization, as the architect of consumer preferences and choices [6]. As a result, the organization from the auditor of the ontological voids of consumer habits and attempts to fill them with relevant results goes into hypostasis of imposition of needs and managing the process of perception and choice.

*Behavioral conditionality of organizational ontology.* The initial stage of interaction between subjects has the nature of intensive communications, the catalyst of which is the situation of convergence of interests. Temporality of such collaborations is obvious, and the likelihood of occurrence of a similar natural and all-consuming interest is unlikely within the framework of the next project. One of the reasons for the productivity exhaustiveness of the primary collaboration is due to the fact that over time its participants get closer and form a zone of comfortable interactions, which is characterized by low levels of uncertainty of interpersonal relationships. This, in turn, leads to attempts to consolidate a comfortable state by means of a formal organizational structure that reproduces own results. But the adaptive potential of such a structure is exhausted due to the fixation of the cognitive heterogeneity of its participants. Constant communication interactions lead to a co-evolution of the cognitive systems of the subjects of co-creation and, as a consequence, to ideological homogeneity. This evolutionarily shaped phenomenology, which demarcates the contingent boundaries between a functioning organization and a developing organization, demonstrates a behavioral pattern. This means that when an organization begins to take on the form of a formal institution, evolving in the organizational continuum in the direction of a paradigm of functioning, the portfolio of its projects will no longer be so inspiring to most founding subjects. Here appears a certain routinized and externally imposed organizational processuality and goal-setting that come into conflict with the phenomenology of the creative nature and cause reactive resistance on her part. Then there is a shift toward the plane of artificiality, creativity in certain framework, which changes personal motivation. As the main source of subjective activity, material rewards begin to perform, and the motives for self-actualization quickly weakens and disappear. D. Stark expresses the following idea: “instead of simply responding to situations that externally arise from time to time, why not encourage such organizational forms that would again and again produce situations of uncertainty within the organization itself? Organizations that can adapt to such forms will achieve the necessary balance to match the uneasy requirement – continuously implement innovations” [3, c. 18]. Also D. Hurst insists on purposeful provocation of crisis situations for updating of organizations [1].

Specified limitation of the cognitive potential of the initial collaboration is conditioned by the equifinality of the cognitive co-evolution of the actors of a closed organization, as a dynamic property of the social system, which makes the transition to the final state in different ways and under the influence of different initial cognitive capacities of the individual subjects. This leads to the intellectual homogenization of the polysubject, because all its participants begin to move in the cognitive continuum to a single, common way of thinking [1]. Each participant evolves to a general level of awareness of the problem under study, there is an mutually enriching exchange of cognitive constructs, by the results of which the expansion of participants' information models happen, but now the community thinks in a one-dimensional manner, and as W. Lippmann points out: “where everyone thinks the same nobody thinks too much” [21, p. 46]. In this context, Einstein's words are particularly convincing: “our thinking creates problems which cannot be solved by the thinking of the same type”, if the participants become comparable in terms of cognitive perfection, assessing the situation from the standpoint of the same cognitive constructs, then it is drastic narrows the field of alternatives. This requires the organization to extend the reflective field beyond her boundaries by attracting external cognitive diversity in order to continue to interact effectively with the innovative complexity of the surrounding world.

*Social determination.* The social nature is inherent in the contradiction, which is permanently resolved at the level of the individual and is the driving force of its supra-situational activity. This contradiction, to some extent, repeats the counteraction of motives which is inherent in organizational ontogeny, that, as a result of this process, loses its flexibility. Contradictoriness of subjective intentionality is as follows: on the one hand, human neurophysiology seeks familiar and reproducible activity, that is supported by appropriate dopamine bursts, which cause a sense of satisfaction, and on the other – stimulating influence of the external environment pushes to the permanent exits from the comfort zone and expanding own model of the world. In rare cases, a person manages to localize himself or herself in society in such a way that the activities she engages in brings pleasure and contributes permanent development. According to Ch. Leadbeater, “freedom of self-expression through creative work has remained the privilege of the few who work in so-called “creative positions”. For most people, work is still a necessity, and they get a sense of self-fulfillment in their spare time” [2, p. 144]. Similar trends are recorded by the world-renowned researcher of the psychology of creative activity M. Csikszentmihalyi. Nature and society create such stable forms in which the interest, as attention-grabbing affect, is contained only in the initial stage,

followed by a routinized ontology, existence with a minimal amount of uncertainty, existence with the possibility of prognosis. This creates reservations of permanence in an ever-changing world. In the world where Laplace determinism is broken, where causes occur before than known to a person effects, the ability to sense and rely on a familiar landscape is the possibility to switch to unconscious, automatic mode of action, the possibility to use much broader cognitive resources. The modern world, in which uncertainty is its immanent property, more persistent demands the creation of new social forms of synergy. Forms in which interaction with the surrounding social complexity and diffusion of uncertainty will be carried out not through blocking the reflection of society and manipulation of consciousness and choice (narrowing the space of alternatives), but through the possibility of free embedding of this social complexity into the decision-making mechanisms of institutions of all levels.

#### **Conclusions and prospects for further research.**

The effectiveness of innovation activity of organizations is largely driven by the creation of appropriate innovation conditions, which are conditioned by the presence in them of symbiotic and hierarchical organizational structures that combine the properties of effective and adaptive organizations. Achieving a high innovation level of organizations is considered feasible to provide by expensing the adaptive block beyond the borders of organization through the cre-

ation of an innovatively active environment based on external cognitive diversity and embedded in the existence of a particular type of organizational culture. It will help to reduce the impact of self-preservation processes in the system, which always reduce the innovative activity of the organization and lead to the slowing down and reduction of development processes, the reduction of cognitive tension and the transition to normal functioning.

Improving the effectiveness of innovation activity of organizations can be achieved by providing a balance between the reproductive and the innovative function of the organization by maximizing above-mentioned innovation characteristics of the organizations, which can be considered as managed variables. The degree of innovation of the organization can be seen as a measure of conformity of organizational behavior to the existing social determinants. Practical interest may also be in identifying the mutual influence of these variables and exploring the effects of their synergy and multiplicativeness.

Thus, all of this actualizes the creation of such organizational forms in which interaction with the surrounding social complexity and dispersion of uncertainty will be carried out not through blocking the reflection of society and manipulation of consciousness and choice (narrowing the space of alternatives), but through the possibility of free embedding of this social complexity into the decision-making mechanisms of institutions of all levels.

#### **References:**

1. Hurst D. K. *Crisis & Renewal: meeting the challenge of organizational change*. Boston: Harvard Business School Press, 1995. 230 p.
2. Leadbeater Ch. W. (2009) *We-think: The Power of Mass Creativity*. Bristol: Profile Books. 290 p.
3. Stark D. (2009) *The Sense of Dissonance: Accounts of worth in economic life*. Princeton : Princeton University Press. 264 p.
4. Simon H. A. A behavioral model of rational choice / A. H. Simon // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1955. – № 69(1). – P. 69–99.
5. Kahneman D. *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* / D. Kahneman, P. Slovic, A. Tversky. – New York : Cambridge University Press, 1982. – 555 p.
6. Thaler R. H., Sunstein C. R. (2008) *Nudge. Improving decisions about health, wealth and happiness*. Yale University Press. 304 p.
7. Shenkar O. (2011) *Imitatoryi : Kak kompanii zaimstvuyut i pererabatyivayut chuzhie idei Moskva. : Alpina Pablishez. 209 s.*
8. Nordstrom K., Ridderstrale J. (2007) *Funky Business Forever: How to enjoy capitalism (3rd ed)*. Pearson Education Canada. 256 p.
9. Polani M. (2015) *Personal Knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy*. University of Chicago Press. 464 p.
10. Haken G. (2006) *Samorganizuyushcheesya obshchestvo. Budushchee Rossii v zerkale sinergetiki*. Moskva: KD "LibroKom". C. 194-208. [in Russian].
11. Bogdanov A. A. (1989) *Tektologiya : Vseobshchaya organizacionnaya nauka. V 2-h kn. : Kn. 1*. Moskva: Ekonomika. 304 s. [in Russian].
12. Bezgin K. S. (2015) *Upravlenie processom sozdaniya cennosti na predpriyatii: polisub"ektnost' i kollaboraciya: monografiya*. Har'kov: NTMT. 288 s. [in Russian].
13. Bogdanov A. A. (1989) *Tektologiya : Vseobshchaya organizacionnaya nauka. V 2-h kn. : Kn. 2*. Moskva: Ekonomika. 352 s. [in Russian].
14. Hirshman A. O. (2009) *Vygod, golos i vernost' : reakciya na upadok firm, organizacij i gosudarstv*. Moskva: Fond Liberal'naya missiya. 156 s. [in Russian].
15. Kondo J. (Eds) (1991) *Human motivation. A Rey Factor for Management*. Tokyo: 3A Corporation. 200 p.
16. Jullien F. (1997) *Traité de l'efficacité*. Paris: Grasset, 1997. 234 p.
17. Ivlev A. A. (2008) *Osnovy teorii Bojda. Napravleniya razvitiya, primeneniya i realizacii : monografiya*. Moskva: VKO. 64 s. [in Russian].

18. Maturana U., Varela F. (2003) El árbol del conocimiento. Las bases biológicas del entendimiento humano. Buenos Aires : Lumen. 208 p.
19. Werner-Lobo K., Weiss H. (2001) *Das Schwarzbuch Markenfirmer*. Wien. Paul Zsolnay Verlag. 336 p.
20. Markuze G. (1994) *Odnomernyj chelovek*. Moskva: "REEL-book". 344 s. [in Russian].
21. Lippmann U. (2004) *Obshchestvennoe mnenie*. Moskva : Institut fonda "Obshchestvennoe mnenie". 384 s. [in Russian].

**Безгін К.С.**

*Донецький національний університет імені Василя Стуса*

**Мартіянова М.П.**

*Харківський національний економічний університет*

*імені Семена Кузнеця*

**Ушкальов В.В.**

*Харківський національний економічний університет*

*імені Семена Кузнеця*

## **ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ: ПОВЕДІНКОВА ПАРАДИГМА**

*Стаття узагальнює аргументи та контраргументи в межах наукової дискусії з питання використання поведінкового підходу до управління інноваційно-орієнтованою організацією. Систематизація літературних джерел та підходів до вирішення проблеми підвищення результативності діяльності інноваційно-орієнтованої організації засвідчила, що в сучасних концепціях управління інноваційними організаціями поведінковим аспектам їх функціонування та розвитку приділяється недостатньо уваги. Актуальність вирішення даної наукової проблеми обумовлюється необхідністю розвитку інноваційних процесів організації і потребою в підвищенні загального рівня її інноваційного потенціалу.*

*Основною метою проведеного дослідження є визначення типових особливостей сучасних інноваційних організацій, що мають поведінкову природу та які сприяють підвищенню результативності інноваційної діяльності.*

*В процесі дослідження особливостей формування та розвитку сучасної інноваційно-орієнтованої організації: узагальнено етапи розвитку інноваційної організації, визначено процеси, що забезпечують результативність інновацій, проведено порівняння особливостей організації, що орієнтовані на розвиток, та організації, що орієнтовані на функціонування. Визначено ключові особливості інноваційно-орієнтованих організацій.*

*Методичним інструментарієм проведеного дослідження стали методи аналізу, узагальнення та порівняльного аналізу, методи системного підходу та аналогій. Проведено теоретичний аналіз досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, які вивчали зазначену проблематику.*

*В результаті визначено особливості сучасних інноваційних організацій, що обумовлюють результативність їх діяльності. Показано зміну поведінки інноваційно-активних суб'єктів на суб'єктному та полісуб'єктному рівнях під впливом адміністрування, рутинізації та порушення цілісності діяльності. Значений комплекс особливостей може бути використаний в якості цільових орієнтирів під час моделювання та управління інноваційною діяльністю та інноваційними процесами в організаціях.*

**Ключові слова:** *інноваційно-орієнтована організація, колаборація, коєволюція, онтогенез, надситуативна активність.*

УДК 06.08:65.012.32

DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/11.19>**Вартанова О.В.**доктор економічних наук, професор,  
Черкаський державний технологічний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8706-6437>

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ РЕСУРСІВ ЗНАТЬ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОГНІТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

*У статті обґрунтовано необхідність ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти, а саме визначення носіїв, форм, локалізації та напрямів руху знань. Наголошено на тому, що рух знань закладу вищої освіти відбувається впорядковано та утворює цикл знань. Розглянуто структуру простору руху знань, згідно з чим знання класифікуються за рівнем кодифікації та дифузії. Обґрунтовано необхідність застосування інформаційно-когнітивних технологій в управлінні знаннями закладів вищої освіти, організації стратегічних (експертних) сесій. Запропоновано процедуру ідентифікації ресурсів знань закладу вищої освіти, яка ґрунтується на виявленні джерел знань, які спроможні забезпечити конкурентні переваги закладу вищої освіти; запропоновано методичний інструментарій такої ідентифікації. Побудовано матрицю ресурсів знань закладу вищої освіти на основі комбінування регуляторних, позиційних, функціональних та організаційних спроможностей, а також визначено прогалини знань закладу вищої освіти.*

**Ключові слова:** заклад вищої освіти, знання, ідентифікація, інформаційно-когнітивні технології, ресурси знань, рух знань, цикл знань.

**Постановка проблеми.** Просто зараз у світі відбувається перехід до нового, шостого, технологічного укладу, ознаками якого є не лише виникнення принципово нових технологій або нових способів конструювання матеріалів та організмів, але й поява нової філософії, нового підходу до виконання завдань. Відповідно, це приводить до формування нових посткапіталістичних цінностей, а саме вартість все більшої кількості товарів та послуг стає залежною від когнітивного капіталу, отримання прибутку від інтелектуального капіталу заміщується іншими мотивами, поширення інформаційних, комунікаційних та когнітивних технологій приводить до формування мереж, які створюють більше цінностей для індивідів, мотивами для роботи стає отримання задоволення, а розмитий баланс між роботою та дозвіллям набуває нових інституційних форм. За таких умов функціонування складних соціально-економічних систем, до яких належать заклади вищої освіти, залежить від можливості й здатності останніх генерувати новий інтелектуальний продукт, здобувати та створювати нові знання, які стають конкурентними перевагами у XXI столітті. Реалії часу змушують вирішувати багато завдань одночасно, а саме генерувати нові технології та знання, ефективно перетворювати й передавати знання, впроваджувати нові інформаційно-когнітивні технології здобування знань. Завдання ідентифікації ресурсів знань на основі інформаційно-когнітивних технологій перебуває в площині виявлення персоніфікованих та корпоративних знань, а також способів перетворення персоніфікованого знання на корпоративне.

### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Теоретичні засади управління знаннями та функціонування економіки знань знайшли відображення в наукових роботах відомих учених, таких як Т. Андрусенко, О. Востряков, Т. Гаврилова, Г. Гольдштейн, О. Гапоненко, О. Гребешкова, В. Верба, К. Ендрюс, І. Нонака, К. Прахальд, Г. Хемель [1], Дж. Тідд [2], В.І. Отенко, П. Селзник. Окремі аспекти діяльності закладів вищої освіти, зокрема, в контексті розвитку економіки знань викладені в роботах таких науковців, як Д. Загірняк [3], М. Боровік [4], І. Каленюк, М. Мартиненко, Г. Назарова, Л. Семів, Л. Шаульська, Л. Янковська. Теоретичний концепт дослідження циклу знань та процесів руху знань всередині підприємства створив М. Боїсот [5]. Вивчення теоретичних та емпіричних надбань цих авторів дає змогу стверджувати, що проблеми ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти на основі застосування інформаційно-когнітивних технологій досі залишаються невирішеними й потребують свого розв'язання.

**Мета статті.** Дослідження теоретичного та емпіричного підґрунтя ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти на основі інформаційно-когнітивних технологій дає змогу стверджувати, що термінологічний зміст, розуміння доцільності, практичне застосування ідентифікації знань закладів вищої освіти досі залишаються невизначеними. На нашу думку, це пов'язане, зокрема, з відсутністю стратегічного підходу до розвитку закладів вищої освіти в Україні та необхідністю ситуативного вирішення проблем, що виникають в умовах невизначеності та великої кількості зовнішніх викликів. Саме тому знання,



а також їх носії, які цінуються в усьому світі, не вважаються цінними ресурсами в нашій країні. Отже, метою статті є ідентифікації ресурсів знань в управлінні знаннями закладів вищої освіти на основі застосування інформаційно-когнітивних технологій. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- концептуалізація циклу знань як простору генерації, руху, перетворення й передавання знань;
- визначення інформаційно-когнітивних технологій в управлінні знаннями закладів вищої освіти;
- ідентифікація ключових знань та їх носіїв, які створюють підґрунтя для конкурентних переваг закладу вищої освіти.

**Виклад основного матеріалу.** Управління знаннями у своєму найбільш загальному розумінні можна визначити як сукупність процесів генерування, здобування, трансформації, передавання й контекстуалізованого використання знань (рис. 1). Ці процеси відбуваються не хаотично, а в певному порядку, їх рух утворює цикл знань.



**Рисунок 1 – Цикл знань**

Аналіз елементів циклу знань та зв'язків між ними дає змогу ідентифікувати ресурси знань, визначити шляхи перетворення їх на нові процеси, продукти й послуги, а також встановити напрями організаційного навчання задля формалізації та контекстуалізованого використання знань для забезпечення конкурентних переваг закладів вищої освіти. З огляду на теоретичний конструкт циклу знань ресурси знань генеруються персоналом, перетворюються на нові процеси й послуги, а також є результатом «корпоративного навчання». Переваги такого підходу до аналізу знань чітко визначають Г. Хемель і К. Прахальд, які помістили знання, спроможності та компетенції в основу корпоративної стратегії. Загалом вони стверджують, що стали конкурентну перевагу формують не продукти, а ключові компетенції (реальні джерела переваги повинні бути знайдені в здатності менеджменту поєднувати загально-корпоративні технології і знання в спроможності, які дають змогу компаніям швидко адаптуватися

до змін [1]); ключові спроможності втілюються більш ніж в одному продукті та можуть створювати конкурентні переваги; лідерство компаній може формуватися на основі п'яти-шести фундаментальних компетенцій. Компанія, яка складає список 20–30 компетенцій, ймовірно, не виробила список своїх основних спроможностей [1]. Звідси випливає розуміння ключової компетенції як взаємопов'язаної групи або скупчення ресурсів, знань і навичок, які є чимось набагато більшим, ніж просто організаційними «силами» або «слабкостями». Г. Хемель і К. Прахальд пропонують три характерні ознаки компетенції: вона збільшує вартість кінцевого продукту; може бути застосована відносно різних ринків; її важко розвивати і копіювати [1]. Використання знань, спроможностей і компетенцій компанії залежить від її стратегічної архітектури, що отримала таке визначення: карта майбутнього, яка показує основні можливості стратегічного бачення й етапи формування спроможностей, а також здійснює справедливий розподіл ресурсів.

Компетенція закладу вищої освіти – це унікальна сукупність знань, навичок, досвіду та організаційних зв'язків, які разом з ресурсами й технологіями створюють конкурентні переваги закладу вищої освіти та забезпечують його ринковий успіх. Компетенція закладів вищої освіти втілюється в нових продуктах, процесах, освітніх і наукових послугах з новими споживчими властивостями. В основі компетенції завжди лежать ресурси знань.

Отже, знання, спроможності й компетенції трансформуються у стратегічні активи компанії та є результатом аналізу попереднього досвіду й навчання. В циклі знань одним з найбільш відповідальних етапів є процес ідентифікації ресурсів знань. Його складність зумовлена самою природою знань, які часто мають неявну форму, необхідністю формалізації знань, отримання знань з їх носіїв. Підвищити ефективність процесу ідентифікації ресурсів знань можна завдяки застосуванню інформаційно-когнітивних технологій.

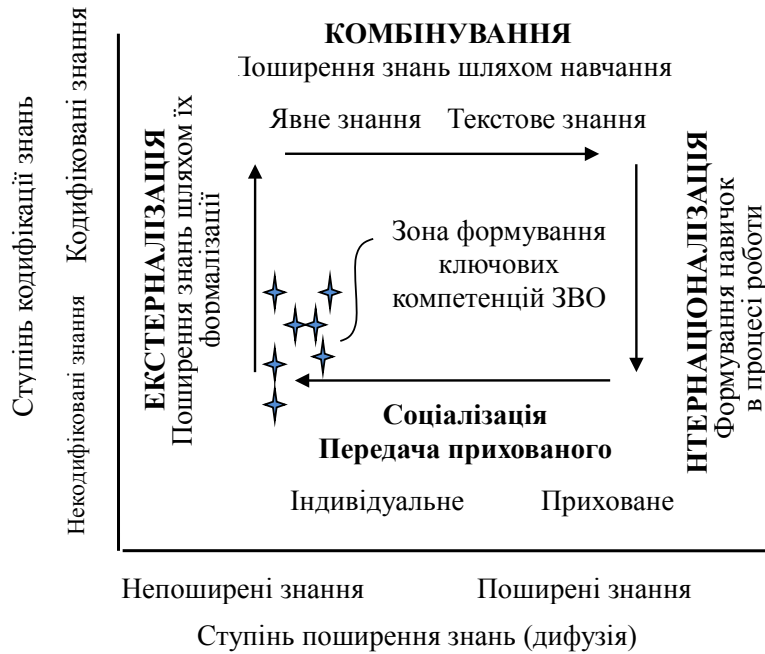
Для ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти можуть застосовуватися метод експертних оцінок, бальний метод, індивідуальні та групові методи здобування знань, експертні сесії, шкалювання, метод ранжирування, метод побудови профілів, інтегральні показники. Як один з найбільш результативних ми вибрали метод експертних сесій, а саме організацію експертних сесій. Він дає змогу використати теоретичну конструкцію руху знань всередині циклу знань (рис. 2) для ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти. Завданнями організації експертних сесій є:

- визначення носіїв персоніфікованих і корпоративних знань закладу вищої освіти на основі аналізу знань та їх руху;

- виявлення місць локалізації знань, «сліпими» у їх формуванні;
- класифікація знань ЗВО та визначення рівня їх унікальності;
- визначення напрямів руху знань в циклі знань та організаційних зв'язків всередині ЗВО;

– визначення знань, які здатні створити ключову компетенцію ЗВО та стати основою формування конкурентних переваг.

Для ідентифікації ресурсів знань закладу вищої освіти використано «метод 635» (різновид мозкового штурму), особливостями якого є такі:



**Рисунок 2 – Теоретична конструкція циклу знань**

*Джерело: сформовано на основі [5]*



**Рисунок 3 – Процедура ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти на основі аналізу руху знань у циклі знань**

*Джерело: складено автором*

– збирається група з шести учасників, яка спочатку аналізує й чітко формулює проблему;

– кожен учасник заносить у формуляр три пропозиції щодо вирішення проблеми, на що відводиться п'ять хвилин;

– згодом кожен учасник передає свій формуляр сусідові;

– останній учасник бере до уваги пропозиції свого попередника, а під ними в трьох полях вносить ще три власні пропозиції; ці пропозиції можуть уже існувати в подальшому (асоціативному) розробленні записаних рішень, але можуть бути висунуті абсолютно нові пропозиції;

– через п'ять хвилин кожен учасник знову передає свій нинішній формуляр в тому ж напрямку, процес завершується, коли кожен учасник обробив кожен формуляр.

Процедура ідентифікації ресурсів знань на основі інформаційно-когнітивних технологій

шляхом аналізу руху знань в циклі знань подана на рис. 3.

Відповідно до концептуальних положень руху знань у циклі знань він здійснюється за двома напрямками, такими як кодифікація, тобто ступінь, до якого інформація може бути стиснутою й вираженою у явній формі (формалізація знань); дифузія, тобто ступінь поширення інформації між певною кількістю агентів. Теорія М. Боїсота описує умови, за яких нові знання можуть бути структуровані й поширені як всередині компанії, так і між ними, а також дає змогу інтегрувати їх у модель корпоративного навчання. Як видно з рис. 2, знання, які мають відносно низькі значення кодифікації та дифузії, можуть утворювати ключову компетенцію закладу вищої освіти й забезпечувати його конкурентні переваги. Застосування запропонованих технологій ідентифікації ресурсів знань

**Таблиця 1 – Матриця ресурсів знань, які формують ключову компетенцію закладу вищої освіти**

Ресурси знань закладу вищої освіти			
Регуляторні спроможності	Позиційні спроможності	Функціональні спроможності	Динамічні спроможності
<i>Черкаський державний технічний університет</i>			
1) Нематеріальні активи (права інтелектуальної власності на наукові та методичні розробки); 2) науковий потенціал, який дає змогу реалізовувати міжнародні наукові проекти; 3) наявність сучасних освітніх програм, зокрема в галузі технічних наук; 4) створення сприятливого освітнього середовища для здобувачів освітніх послуг (організація навчального процесу, участь у спеціальних наукових заходах, створення системи стимулів для підвищення якості навчання); 5) функціональна спеціалізація ЗВО (технічна спрямованість).	1) Бренд ЗВО як сучасного освітньо-наукового простору; 2) репутація університету як потужного закладу вищої освіти в регіоні; 3) репутація окремих носіїв знань, їх професійні компетенції; 4) корпоративна мережа знань; 5) персоніфіковані знання персоналу університету; 6) система корпоративного та зовнішнього навчання (міжнародні проекти, стажування, підвищення кваліфікації, тренінги); 7) налагоджена та ефективна система дистанційної освіти; 8) ефективні організаційні зв'язки, які дають змогу швидко реалізувати зовнішні та внутрішні можливості шляхом мобілізації ресурсів і узгодження роботи персоналу.	1) Забезпечення високої якості вищої освіти завдяки дотриманню зовнішніх та внутрішніх стандартів; 2) ефективна система просування освітніх послуг; 3) ефективна система комунікації з майбутніми здобувачами вищої освіти, повне охоплення цільової аудиторії; 4) сильний кадровий склад, узгоджена робота підрозділів; 5) “know-how” співробітників; 6) потужний кадровий склад.	1) Висока споживча цінність продукту; 2) розвиток внутрішніх процесів та організаційних зв'язків, що сприяє більш швидкій адаптації до змін зовнішнього середовища; 3) дотримання стандартів якості вищої освіти; 4) спроможність управління змінами; 5) здатність до інновацій; 6) розвиток персоналу.
<b>Прогалини знань закладу вищої освіти (слабкі місця управління знаннями)</b>	Наявність потужного конкурента, якого можна порівняти за розміром та бізнес-моделлю, але який має більш високий офіційний статус. Висока конкуренція збільш потужними ЗВО України та зарубіжними ЗВО. Більш високі рейтингові показники конкурента завдяки здійсненню фундаментальної науки. Копіювання певних інноваційних рішень та підходів з боку основного конкурента. Внутрішнє суперництво між підрозділами. Слабкі стимули інноваційної активності. Слабкий рівень знань здобувачів вищої освіти. Несприятлива демографічна ситуація на ринку освітніх послуг.		

*Джерело: складено автором*

закладу вищої освіти дало змогу побудувати матрицю його ресурсів знань (табл. 1).

**Висновки.** Дослідження методів і технологій ідентифікації ресурсів знань закладів вищої освіти дало змогу зробити такі висновки:

1) Управління знаннями у своєму найбільш загальному розумінні можна визначити як сукупність процесів генерування, здобування, трансформації, передавання та контекстуалізованого використання знань. Ці процеси відбуваються не хаотично, а в певному порядку, їх рух утворює цикл знань.

2) Розглянуто теоретичну структуру циклу знань, який дає розуміння руху знань всередині компанії та за її межами, а також визначає критерії знань, які мають потенціал утворення ключової компетенції закладу вищої освіти та його конкурентних переваг.

3) Під компетенцією закладів вищої освіти розуміється як унікальна сукупність знань, навичок, досвіду та організаційних зв'язків, які разом з ресурсами й технологіями створюють конку-

рентні переваги закладу вищої освіти й забезпечують його ринковий успіх. Компетенція закладів вищої освіти втілюється в нових продуктах, процесах, освітніх і наукових послугах з новими споживчими властивостями. В основі компетенції завжди лежать ресурси знань.

4) Встановлено, що одним з найефективніших способів ідентифікації ресурсів знань закладу вищої освіти є організація стратегічних (експертних) сесій, тому автором запропонована процедура ідентифікації ресурсів знань закладу вищої освіти, яка ґрунтується на виявленні всіх джерел знань, їх носіїв, локалізації, які спроможні забезпечити конкурентні переваги закладу вищої освіти, а також запропоновано методичний інструментарій такої ідентифікації.

5) Побудовано матрицю ресурсів знань закладів вищої освіти на основі комбінування регуляторних, позиційних, функціональних та організаційних спроможностей та визначено прогалини знань закладу вищої освіти.

#### Список використаних джерел:

1. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*. 1990. Vol. 68. No. 3. P. 79–91.
2. Tidd J. From strategic management to strategic competence: Measuring technological, Market and Organization Innovation. 2nd Edition. London : Imperial College Press, 2006. 437 p.
3. Загірняк Д. Послуги вищої освіти: структура пропозиції та рівень конкуренції. *Економіка і право*. 2018. № 1 (49). С. 105–116.
4. Боровик М. Управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням сталого розвитку закладів вищої освіти на засадах економіки знань: теорія та методологія : монографія. Харків : Друкарня Мадрид, 2019. 440 с.
5. Boisot M. Is your firm a creative destroyer? Competitive learning and knowledge flows in the technological strategic of firms. *Research Policy*. 1995. No. 24. P. 489–506.

#### References:

1. Prahalad C.K., Hamel G. (1990) The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, vol. 68, No. 3, pp. 79–91.
2. Tidd J. (2006) From strategic management to strategic competence: Measuring technological, Market and Organization Innovation. 2nd Edition. London : Imperial College Press, 437 p.
3. Zahirniak D. (2018) Posluhy vyshchoi osvity: struktura propozyzii ta riven konkurentsii [Higher education services: supply structure and level of competition]. *Economy and Law*. 2018. № 1 (49), pp. 105–116.
4. Borovyk M. (2019) *Upravlinnia informatsiino-komunikatsiynym zabezpechenniam staloho rozvytku zakladiv vyshchoi osvity na zasadakh ekonomiky znan: teoriia ta metodolohiia* [Management of Information and Communication Support for Sustainable Development of Higher Education Departments on the Basis of Knowledge Economy: Theory and Methodology]: Monography. Kharkiv : Drukarnia Madryd, 2019. 440 p. (in Ukrainian).
5. Boisot M. (1995) Is your firm a creative destroyer? Competitive learning and knowledge flows in the technological strategic of firms. *Research Policy*, no. 24, pp. 489–506.

Vartanova Olena  
Cherkasy State Technological University

## IDENTIFICATION OF RESOURCES OF KNOWLEDGE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS BASED ON INFORMATION-COGNITIVE TECHNOLOGIES

*The article is devoted to the identification of knowledge resources of higher education institutions on the basis of information and cognitive technologies. The definition of knowledge management as a set of processes of generation, acquisition, transformation, transfer and contextualized use of knowledge is determination. It is noted that these processes do not occur randomly, but in a certain order. Their movement forms a cycle of knowledge. Identification of knowledge resources based on information-cognitive technologies enables to identify personalized and corporate knowledge and determine ways to transform personalized knowledge into corporate knowledge. It is emphasized that the movement of knowledge inside and outside higher education institutions is orderly and forms a knowledge cycle. The space of knowledge movement according to which knowledge is classified by the level of codification and diffusion is considered. The necessity of using information and cognitive technologies in the management of knowledge of higher education institutions is substantiated. The article presents the author's definition of the competence of higher education institutions as a unique combination of knowledge, skills, experience and organizational ties, which, combined with resources and technologies, create competitive advantages of higher education institutions and ensure its market success. A methodological toolkit for identifying the knowledge resources of a higher education institution is offered: the method of expert assessments, the point method, individual and group methods of knowledge search, expert sessions, scaling, ranking method, method of profiles, integrated indicators. A procedure for identifying the knowledge resources of a higher education institution is proposed, which is based on identifying sources of knowledge that are able to provide the competitive advantages of a higher education institution. The main result is a matrix of knowledge resources of higher education institutions based on a combination of regulatory, positional, functional and organizational capabilities and identification of gaps in the knowledge of higher education institutions.*

**Key words:** higher education institution, knowledge, identification, information-cognitive technologies, knowledge resources, knowledge movement, knowledge cycle.

**JEL classification:** I2, I23.

---

Наукове видання

# ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ІННОВАЦІЇ

Науковий журнал з питань економіки та бізнесу

Випуск 11, 2020

Частина 1

Коректура • В.О. Бабич  
Комп'ютерна верстка • С.Ю. Калабухова

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.  
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 16,50.  
Підписано до друку 29.05.2020.  
Зам. № 0620/168. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»  
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а  
Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08  
E-mail: [mailbox@helvetica.com.ua](mailto:mailbox@helvetica.com.ua)  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.