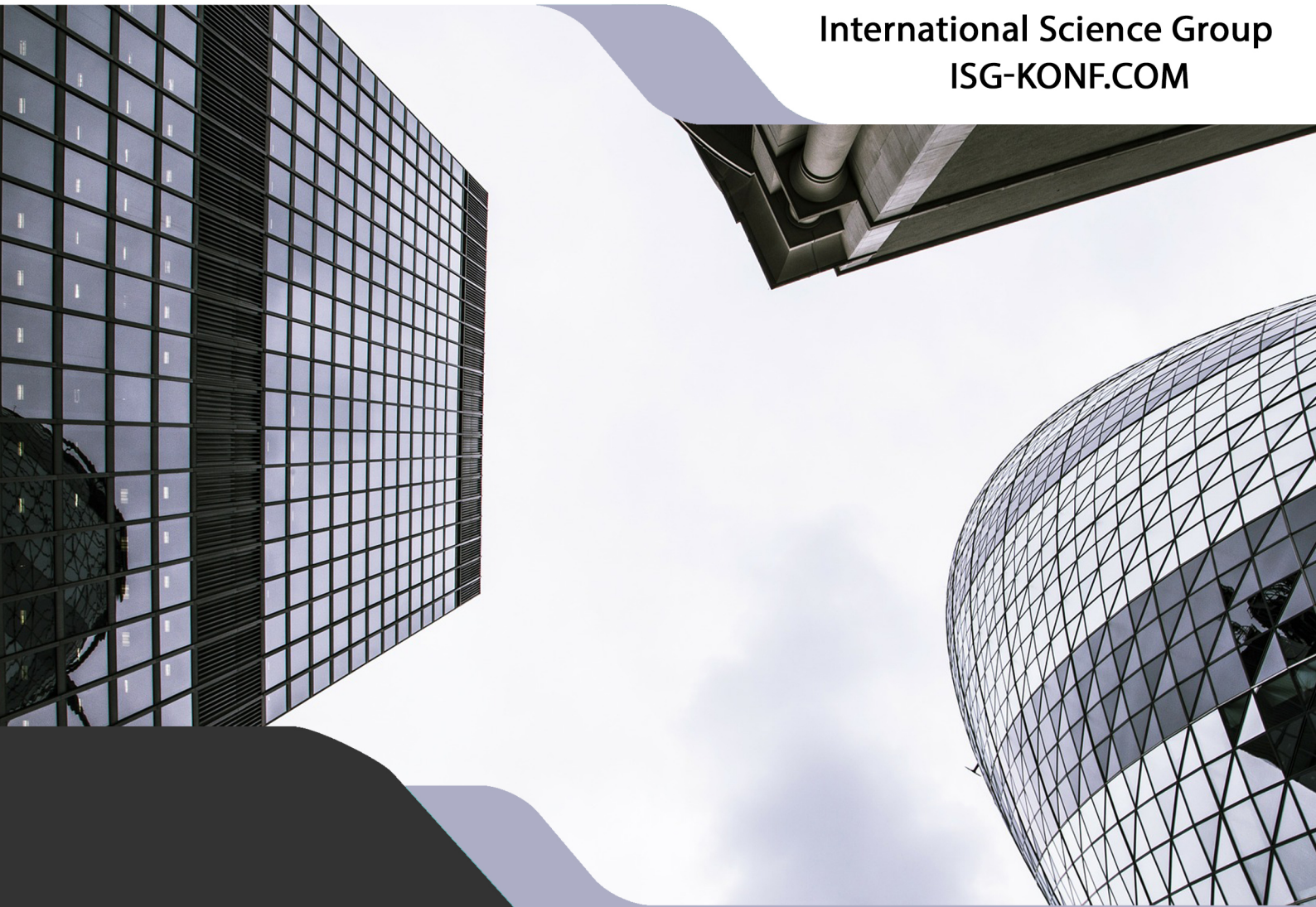




OU CI Bowker®
Open Ukrainian Citation Index



International Science Group
ISG-KONF.COM



TRENDS IN SCIENTIFIC THOUGHT IN ECONOMICS AND MANAGEMENT

Collective monograph

ISBN 978-1-63972-053-8

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III

BOSTON(USA)-2021

ISBN - 978-1-63972-053-8

DOI - 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III

*Trends in scientific thought in
economics and management*

Collective monograph

Boston 2021

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

ISBN - 978-1-63972-053-8

DOI- 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III

Authors - Цюцяк А., Цюцяк І., Безуглий А.О., Макієвський О.І., Комар В.Ю., Кулік А.В., Дубровик-Рохова А.О., Громоздова Л.В., Ілляшенко І.О., Халецька З.П., Проварський Р.В., Смірнова О.Ю., Кашина Г.С., Єранкін О.О., Ткаченко І.П., Швець Т.Ф., Заднепровська С.П., Galushkina T., Butrym O., Baranovska V., Afanasieva O., Zaruba D., Денисенко М.П., Бреус С.В., Подзігун С.М., Пачева Н.О., Точиліна Ю., Vlahun I., Kozyk V., Vorobets S., Voytsekhovska V., Zahoretska O., Mishchenko V., Drugova O., Kochetova T., Mykytiuk O., Onysenko T., Kravchenko T., Magomedova A., Petrenko K., Voytsekhovska Y., Salvadori M.G., Ващенко О.П., Марко І.Ю., Дмитренко А.І., Довгенко Я.О., Самойленко А.А., Ревина І.Н., Русин-Гриник Р.Р., Яворський С.В., Репіна І.М., Махортов Ю.О., Телічко Н.А., Яременко Л.І., Дербеньова Я.В., Фалдина В.В., Бовсунівська А.С., Tkachuk N., Tretyakova O., Kharabara V., Greshko R., Піхоцький В., Піхоцька О., Шило Ж.С., Павліченко О., Коломієць Н., Гіржева О., Бірченко Н., Шевченко І., Потапенко С., Bilorus T., Granaturov V., Vorobiyenko P., Korablinova I., Vdovychenko V., Ivanov I., Voronina A., Shepel O., Мороз Л.І., Мізіна О.В., Драб Н.Л., Костюк Т.О., Франчук М.Ф., Малюк Л.П., Варипаєва Л.М., Перешибкіна С.

REVIEWER

Kvasnytska Raisa – Doctor of Economics, Professor of Finance, Banking and Insurance, Khmelnytsky National University

Dovgal Olena – Dr.Sc. of Economics, Professor (Full), Professor of the Department of International Economic Relations of V.N.Karazin Kharkiv National University.

Breus Svitlana – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of Management and Public Administration, Kyiv National University of Technologies and Design.

Slavkova Olena – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Administration of Sumy National Agrarian University

Published by Primedia eLaunch

<https://primediaelaunch.com/>

Text Copyright © 2021 by the International Science Group(isg-konf.com) and authors.

Illustrations © 2021 by the International Science Group and authors.

Cover design: International Science Group(isg-konf.com). ©

Cover art: International Science Group(isg-konf.com). ©

All rights reserved. Printed in the United States of America. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted, in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher. The content and reliability of the articles are the responsibility of the authors. When using and borrowing materials reference to the publication is required.

The collection of scientific articles published is the scientific and practical publication, which contains scientific articles of students, graduate students, Candidates and Doctors of Sciences, research workers and practitioners from Europe and Ukraine. The articles contain the study, reflecting the processes and changes in the structure of modern science.

The recommended citation for this publication is:

Trends in scientific thought in economics and management: collective monograph / Galushkina T., Butrym O., Baranovska V., Afanasieva O., Zaruba D., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. 502 p. Available at : DOI- 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III

TABLE OF CONTENTS

1.	ACCOUNTING REGION AND AUDIT	
1.1	<p>Цюцяк А.¹, Цюцяк І.²</p> <p>ПОРЯДОК ОБЛІКОВО-ЗВІТНОГО ВІДОБРАЖЕННЯ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА</p> <p>¹ Кафедра управління та адміністрування, Університет Короля Данила</p>	11
2.	ECONOMICS OF INDUSTRIES	
2.1	<p>Безуглий А.О.¹, Макієвський О.І.², Комар В.Ю.¹, Кулік А.В.³, Дубровик-Рохова А.О.⁴</p> <p>ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ДОРОЖНЬО-БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНИ</p> <p>¹ Державний дорожній науково-дослідний інститут імені М.П. Шульгіна</p> <p>² Київський транспортно-економічний коледж, Національного транспортного університету</p> <p>³ Кафедра торговельного підприємництва та логістики, Київський національний торговельно-економічний університет</p> <p>⁴ Кафедра регіоналістики та туризму, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p>	20
2.2	<p>Громоздова Л.В.¹, Ілляшенко І.О.¹, Халецька З.П.², Проварський Р.В.¹, Смірнова О.Ю.¹</p> <p>МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ</p> <p>¹ Кафедра регіоналістики та туризму, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p> <p>² Кафедри прикладної математики, статистики та економіки, Центральнотрапезинський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка</p>	27
2.3	<p>Данилишин Б.М. ¹, Баранник З.П.², Аблова О.К.¹, Артеменко А.І.³, Волошин О.С.¹</p> <p>ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ АСПЕКТІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ДЛЯ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО УПРАВЛІННЯ</p> <p>¹ Кафедра регіоналістики та туризму, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p> <p>² Кафедра статистики, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p> <p>³ Кафедра іноземних мов, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p>	35

2.4	<p>Кашина Г.С. ¹, Єранкін О.О.², Ткаченко І.П.³, Штець Т.Ф.³, Заднепровська С.П.⁴</p> <p>БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</p> <p>¹ Інститут законодавства Верховної Ради України</p> <p>² Кафедра маркетингу, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p> <p>³ Кафедра фінансів та бухгалтерського обліку, Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті</p> <p>⁴ Компанія «ADVO-AUDIT</p>	42
3. ECONOMY AND MANAGEMENT OF STATE GRATITUDE		
3.1	<p>Galushkina T.¹, Butrym O.¹, Baranovska V.¹, Afanasieva O.², Zaruba D.³</p> <p>INTERNATIONAL GREEN GROWTH CONTENT AND INSTITUTIONAL BASIS OF DECARBONIZATION IN UKRAINE</p> <p>¹ State Ecological Academy of Postgraduate Education and Management</p> <p>² LLC "ECO INNOVATIONS"</p> <p>³ Acting head of the State Ecological Inspectorate of Ukraine</p>	50
3.2	<p>Денисенко М.П.¹, Бреус С.В.²</p> <p>СПРИЯТЛИВИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА ПОЛЕГШЕННЯ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ</p> <p>¹ Кафедра смарт-економіки, д.е.н., професор, професор кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну</p> <p>² Кафедра управління та смарт-інновацій, д.е.н., професор, професор кафедри управління та смарт-інновацій, Київський національний університет технологій та дизайну</p>	64
3.3	<p>Денисенко М.П.¹, Бреус С.В.²</p> <p>ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</p> <p>¹ Кафедра смарт-економіки, д.е.н., професор, професор кафедри смарт-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну</p> <p>² Кафедра управління та смарт-інновацій, д.е.н., професор, професор кафедри управління та смарт-інновацій, Київський національний університет технологій та дизайну</p>	71

3.4	Подзігун С.М. ¹ , Пачева Н.О. ¹ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК РЕСУРС РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ¹ кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини	79
3.5	Точиліна Ю. ¹ ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ ¹ кафедра економіки та підприємництва, Одеська державна академія будівництва та архітектури	168
4.	ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT	
4.1	Blahun I. ¹ , Kozyk V. ² , Vorobets S. ² , Voytsekhovska V. ² , Zahoretska O. ² THE MODEL OF CIRCULAR ECONOMY OF UKRAINE IN THE CONEXT OF EUROPEAN UNION ON THE BASIS OF FUZZY LOGIC ¹ Department of Economics, Vasyl Stefanyk Precarpathian National University ² Department of Business Economics, Lviv Polytechnic National University	179
4.2	Mishchenko V. ¹ , Drugova O. ¹ , Kochetova T. ¹ MODERN CONCEPT OF CONTROLLING IN ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE ¹ Department of International Business and Finance Kharkiv Polytechnic National Technical University	195
4.3	Mykytiuk O. ¹ , Onysenko T. ¹ , Kravchenko T. ¹ , Magomedova A. ¹ , Petrenko K. ² ІННОВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПРАЦІВНИКА ¹ Department of Enterprise Economics, Kyiv, Taras Shevchenko National University of Kyiv ² Department of International Economics, Kyiv, National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"	206
4.4	Voytsekhovska Y. ¹ , Salvadori M.G. ² THE PRINCIPLES AND ELEMENTS OF ENTERPRISE INVESTMENT POLICY-MAKING ¹ Department of Management of Organizations, Lviv Polytechnic National University ² Department of Management, University of Turin	215

4.5	<p>Ващенко О.П.¹, Марко І.Ю.², Дмитренко А.І.³, Довгенко Я.О.⁴, Самойленко А.А.⁵</p> <p>ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЙОГО ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ</p> <p>¹ Навчально-науковий інститут Менеджменту та підприємництва, Державний університет телекомунікацій</p> <p>² Центральний науково-дослідний інститут Збройних Сил України</p> <p>³ Кафедра бізнес-економіки та підприємництва, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p> <p>⁴ Кафедри прикладної математики, статистики та економіки, Центральноукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка</p> <p>⁴ Кафедра товарознавства та комерційної діяльності в будівництві, Київський національний університет будівництва і архітектури</p>	225
4.6	<p>Ревина И.Н.¹</p> <p>ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА</p> <p>¹ Кафедра строительной инженерии и экономики, Бендерский политехнический филиал государственного образовательного учреждения «Приднестровский государственный университет им. Т.Г. Шевченко»</p>	232
4.7	<p>Русин-Гриник Р.Р.¹, Яворський С.В.¹</p> <p>РОЛЬ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА</p> <p>¹ кафедра підприємництва та екологічної експертизи товарів Національного університету «Львівська політехніка</p>	239
4.8	<p>Репіна І.М.¹, Махортов Ю.О.², Телічко Н.А.³, Яременко Л.І.⁴, Дербеньова Я.В.⁵</p> <p>АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ</p> <p>¹ Кафедра бізнес-економіки та підприємництва, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана</p> <p>² Кафедра міжнародного туризму, Київський університет культури</p> <p>³ Кафедра менеджменту і маркетингу, Одеська державна академія будівництва та архітектури</p> <p>⁴ Кафедри прикладної математики, статистики та економіки, Центральноукраїнський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка</p> <p>⁵ Кафедра міжнародної економіки та маркетингу, Київський національний університет Імені Тараса Шевченка</p>	245

4.9	Фалдина В.В. ¹ , Бовсунівська А.С. ² ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЙ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ¹ кафедра економіки підприємств та інформаційних технологій, ЗВО “Львівський університет бізнесу та прав” ² кафедра підприємництва та екологічної експертизи товарів Національного університету «Львівська політехніка»	253
5.	FINANCE, BANKING, INSURANCE	
5.1	Тkachuk N. ¹ СУТНІСТЬ І МОТИВИ КОНСОЛІДАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ¹ Department of Management, Finance, Banking and Insurance Khmelnitsky University of Management and Law named after Leonid Yuzkov	259
5.1.1.1	ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ	259
5.1.2	МОТИВИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ	272
5.2	Tretyakova O. ¹ , Kharabara V. ¹ , Greshko R. ¹ ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ НА РИНКАХ КАПІТАЛУ ¹ Department of Finance and Credit, Yuri Fedkovych Chernivtsi National University	294
6.	FINANCE, PENNILESS AND CREDIT	
6.1	Піхоцький В. ¹ , Піхоцька О. ² ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ¹ Територіальне управління Рахункової палати по Львівській, Волинській та Тернопільській областях (у м. Львів) ² Кафедра фінансів, Національний Університет «Львівська політехніка»	302
6.2	Шило Ж.С. ¹ ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ¹ Кафедра фінансів та економічної безпеки, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне	314

7. INNOVATIVE ECONOMY		
7.1	Павліченко О. ¹ , Коломієць Н. ¹ , Гіржева О. ¹ , Бірченко Н. ¹ ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СИСТЕМІ АГРАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ¹ Державний біотехнологічний університет, Харків	350
7.2	Шевченко І. ¹ , Потапенко С. ¹ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕПОНИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ¹ Харківський національний автомобільно-дорожній університет	358
8. MANAGEMENT		
8.1	Bilorus T. ¹ COMPLEX EVALUATION OF PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM EFFICIENCY: MATRIX APPROACH ¹ Department of Innovation and Investment Activity Management,	366
8.2	Granaturov V. ¹ , Vorobiyenko P. ¹ , Korablinova I. ¹ THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PROBLEMS OF GLOBAL RISK ANALYSIS IN SOCIAL AND ECONOMIC SPHERES ¹ State University of Intellectual Technologies and Communications, Odessa	384
8.3	Vdovychenko V. ¹ , Ivanov I. ² THE STRUCTURE OF INTER-LEVEL COORDINATION OF PARAMETERS FOR ASSESSING THE QUALITY OF PUBLIC TRANSPORT SERVICES ¹ Department of Transport Technology, Kharkiv National Automobile and Highway University ² Prat «Zaporizhavtotrans»	396
8.4	Voronina A. ¹ , Shepel O. ² STRATEGIC APPROACH TO ENTERPRISE PERSONNEL MANAGEMENT ¹ Department of Organization Management and Administration, Dniprovsk State Technical University Kamianske, Ukraine ² Undergraduate, Dniprovsk State Technical University Kamianske, Ukraine	404

8.5	Мороз Л.І. ¹ ВПЛИВ ПСИХОЕМОЦІЙНОГО СТАНУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРАЦІВНИКА ¹ Кафедра менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»	412
8.6	Мізіна О.В. ¹ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ОЦІНКИ ¹ Кафедра управління і фінансово-економічної безпеки, Донецький національний технічний університет (м. Покровськ)	420
9.	MARKETING	
9.1	Драб Н.Л. ¹ , Костюк Т.О. ¹ УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД У ЗАСТОСУВАННІ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ¹ кафедра іноземних мов і міжкультурної комунікації, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана м. Київ, Україна	428
9.2	Франчук М.Ф. ¹ ДОСЛІДЖЕННЯ ФУНКЦІЇ КООПЕРАТИВНОЇ РЕКЛАМИ У ВЕРТИКАЛЬНОМУ КАНАЛІ ВИРОБНИКА ТА РОЗДРІБНОГО ПРОДАВЦЯ ¹ аспірант, кафедра вищої математики, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна,	434
10.	TOURISM AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS	
10.1	Малюк Л.П. ¹ , Варипаєва Л.М. ¹ , Перешибкіна С. ² БЕЗПЕКА В СФЕРІ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ¹ кафедра туризму Державного біотехнологічного університету ² Vorstudienlehrgang der Wiener Universitäten	441
	REFERENCES	462

SECTION 1. ACCOUNTING REGION AND AUDIT

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.1.1

1.1 Порядок обліково-звітнього відображення доходів і витрат підприємств ресторанного господарства

Підприємства ресторанного господарства, здійснюючи виробничо-торговельну діяльність, визнають як доходи, так і витрати, зумовлені: виробничою (переробка сировини у страви власного виробництва), торговельною (перепродаж купівельних товарів, без зміни їх якісних характеристик, з врахуванням рівня торгової націнки) та іншою звичайною діяльністю (операції, пов'язанні із фінансовою та інвестиційною діяльністю). Доходи та пов'язанні із ними витрати впливають на формування фінансового результату діяльності дослідних підприємств. Проведене дослідження надало змогу виокремити чотири підходи до трактування сутності «дохід» (рис. 1).

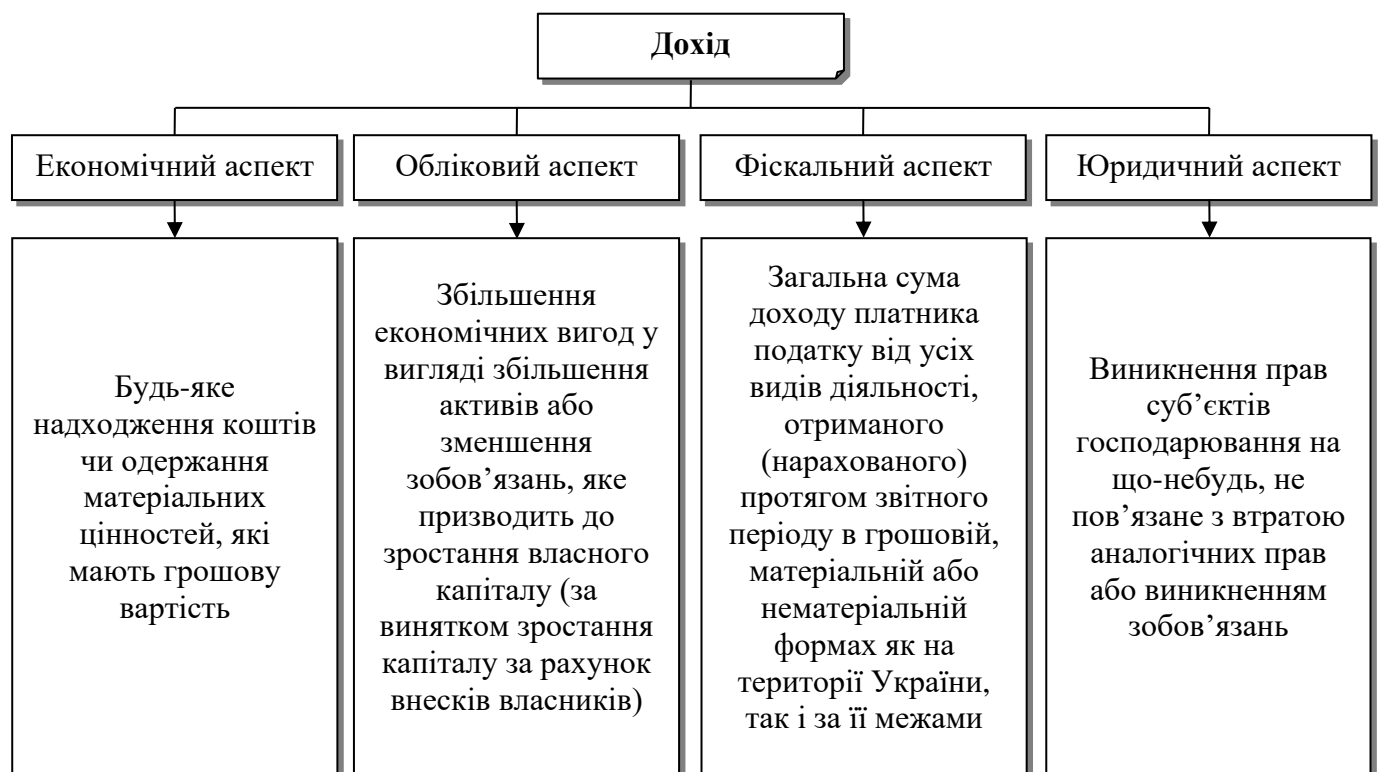


Рис. 1. Трактування доходу за різних підходів

Джерело: Розроблено автором на основі даних [1, с. 117; 5; 9]

Вищенаведене дозволяє зробити висновок, що за економічного підходу основою визнання доходу є приріст ресурсів, які втілюють у собі економічні

вигоди. В той же час, з правової точки зору, дохід утворюється у момент переходу права власності на активи, незалежно від їх фактичного отримання суб'єктом підприємницької діяльності. Вважаємо необґрунтованим твердження стосовно того, що дохід підприємницьких структур виникає під час надходження грошових коштів або інших активів, оскільки: по-перше, відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, дохід визначається виключно під час реалізації активів, виконання робіт чи надання послуг; по-друге, не всі надходження активів можна трактувати як отримання доходу (надходження на користь третіх осіб тощо).

У чинних нормативно-правових актах з питань ведення бухгалтерського обліку, а також у дослідженнях науковців наводиться різне трактування дефініції «дохід», яке з розвитком економічної системи постійно доповнюється та трансформується. Так, доволі часто як синоніми вживаються наступні економічні категорії: «дохід», «виручка», «реалізація», «продаж». Останнє поняття є значно вужче за реалізацію, адже до продаж не включаються доходи, одержані внаслідок надання послуг, виконання робіт тощо. Н.В. Прохар та Ю.О. Ночовна зазначають, що «... в умовах національного законодавства тотожність доходу і виручки є можливою не для всіх підприємницьких структур, а тільки для підприємств роздрібною торгівлі через співпадіння переходу юридичного права власності на товари і отримання за них грошових коштів від покупців» [11, с. 38]. Вважаємо, що немає економічного підґрунтя в ототожненні доходу і виручки від реалізації. Зазначене пояснюється тим, що виручка визнається внаслідок реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та є однією із найбільш вагомих складових доходу звітного періоду.

Радою з розробки стандартів фінансового обліку визначено, що «... дохід – це надходження активів господарської одиниці чи погашення його кредиторської заборгованості у результаті постачання або виробництва товарів, надання послуг чи інших операцій, що складають його основну діяльність [13, §78]. В наведеному означенні відсутня вимога, що доходи визнаються внаслідок

збільшення активів або зменшення зобов'язань за умови їх впливу на збільшення розміру власного капіталу суб'єкта господарювання.

В свою чергу, у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 18 «Дохід» досліджувана дефініція визначається як «...валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу» [4]. Визнані доходи повинні покривати витрати, зумовлені отриманням таких доходів та виступати джерелом погашення зобов'язань й утворення чистого фінансового результату (прибутку).

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємств та її розкриття у фінансовій звітності визначає НП(С)БО 15 «Дохід», норми якого застосовуються підприємствами незалежно від форм власності (за виключенням бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності) [6]. У відповідності до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» доходи трактуються як «...збільшення економічних вигід у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників» [5]. Економічними вигодами є потенційні можливості одержання закладом ресторанного господарства грошових коштів від використання активів. Наприклад, продаж страв власного виробництва (купівельних товарів), виконання робіт чи надання послуг впливає з одного боку на збільшення грошових коштів чи дебіторської заборгованості, а з іншого на – формування доходів.

Доходи відображаються у бухгалтерському обліку та включаються до Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) за принципом нарахування й відповідності доходів і витрат. За згаданим принципом для визначення результату діяльності закладу ресторанного господарства порівнюються доходи з витратами, що були понесені для отримання таких

доходів. Водночас, доходи і витрати визнаються у момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. У відповідності до принципу обачності доходи не підлягають відображенню у фінансовій звітності, якщо їх оцінку неможливо достовірно визначити.

Сутність та критерії визнання доходів у відповідності до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку наведено на рисунку 2.

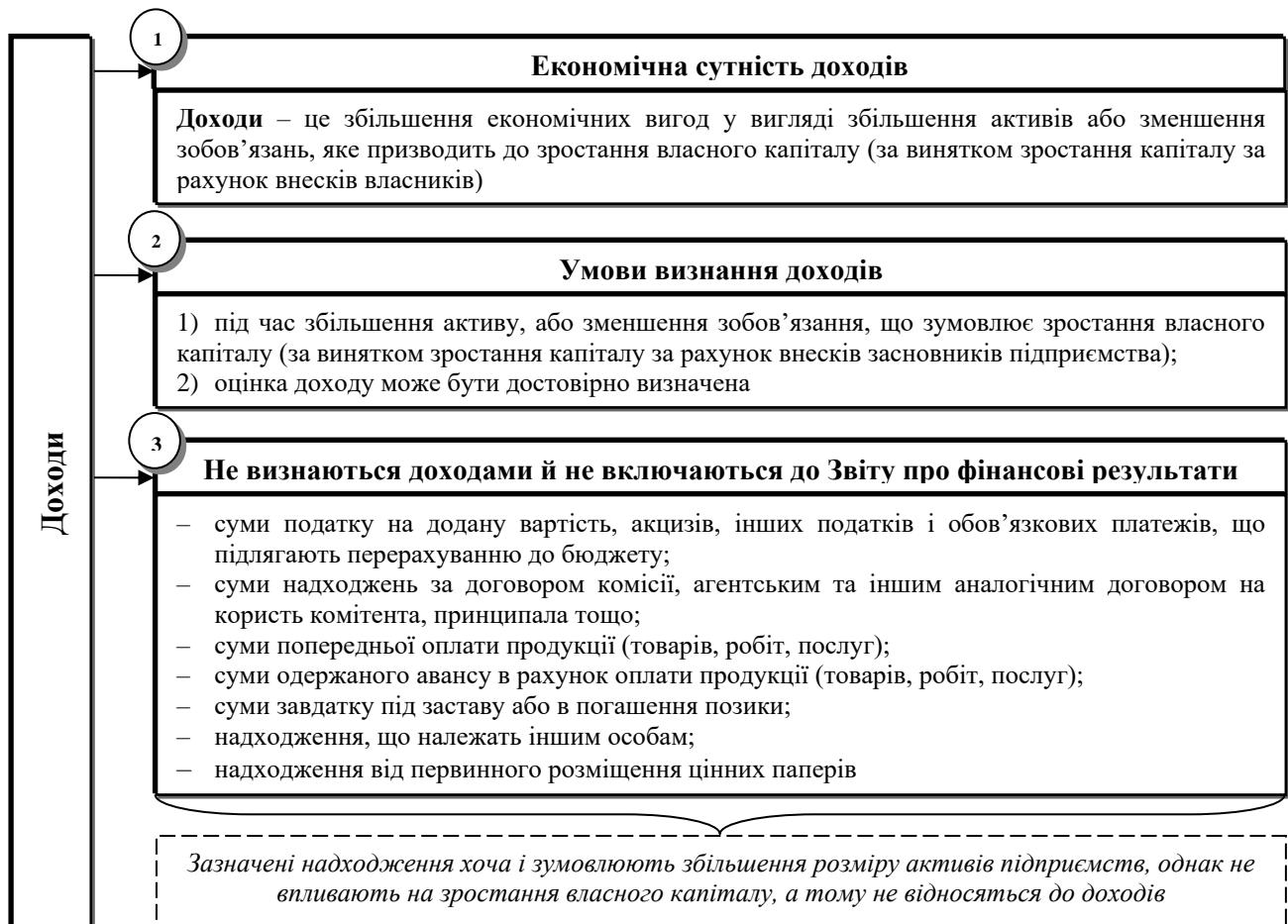


Рис. 2. Порядок визнання доходів відповідно до вимог НП(С)БО 15

Джерело: Розроблено автором на основі даних [5, 6]

Визнані виробничі витрати, підприємством ресторанного господарства, справляють суттєвий вплив як на собівартість страв власного виробництва, так і на реалізаційну ціну, величину доходу, а відтак результати виробничо-торговельної діяльності закладу. Результативність функціонування підприємств в значній мірі залежить від ефективності управління витратами, а тому постає потреба у їх належному стратегічному плануванні, обліково-звітному відображенні, контролі та аналізі. Погоджуємось із точкою зору

Огороднікової І.І., що «... серед вчених-економістів досягнуто певного консенсусу щодо трактування сутності витрат як вартості ресурсів, використаних підприємством для здійснення господарської діяльності» [8, с. 20]. При цьому, вбачаємо за можливе виділити три підходи до тлумачення економічної категорії «витрати» (рис. 3).



Рис. 3. Тракткування витрат за різних підходів

Джерело: Розроблено автором на основі даних [5, 7]

НП(С)БО 16 «Витрати» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. У відповідності до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати визначено як «...зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)» [5].

До витрат, зумовлених зменшенням активів, належать: вартість матеріальних цінностей, використаних на виготовлення страв власного виробництва; ремонт необоротних активів; витрати на адміністративні та соціально-культурні цілі; вартість реалізованих купівельних товарів; залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних матеріальних та нематеріальних активів, що стали непридатними для використання; залишкова вартість реалізованих основних засобів і нематеріальних активів; вартість списаних малоцінних швидкозношуваних предметів, зокрема тих, що стали непридатними

для використання; втрати від знецінення запасів; нестачі запасів (сировини, напівфабрикатів, страв власного виробництва, купівельних товарів); списання сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, у сумі, що перевищує сформований резерв сумнівних боргів; вартість переданих активів на безоплатній основі тощо.

Разом з тим, до витрат, що збільшують зобов'язання, належать нарахування: заробітної плати працівникам підприємства; податків, зборів та обов'язкових платежів; єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування; орендної плати, комунальних послуг, витрат зв'язку; зобов'язань за послуги сторонніх організацій (юридичні, аудиторські, консультаційні, медичні, рекламні); відсотків за фінансовими операціями тощо.

Критерії визнання витрат у бухгалтерську обліку наведено на рисунку 4.

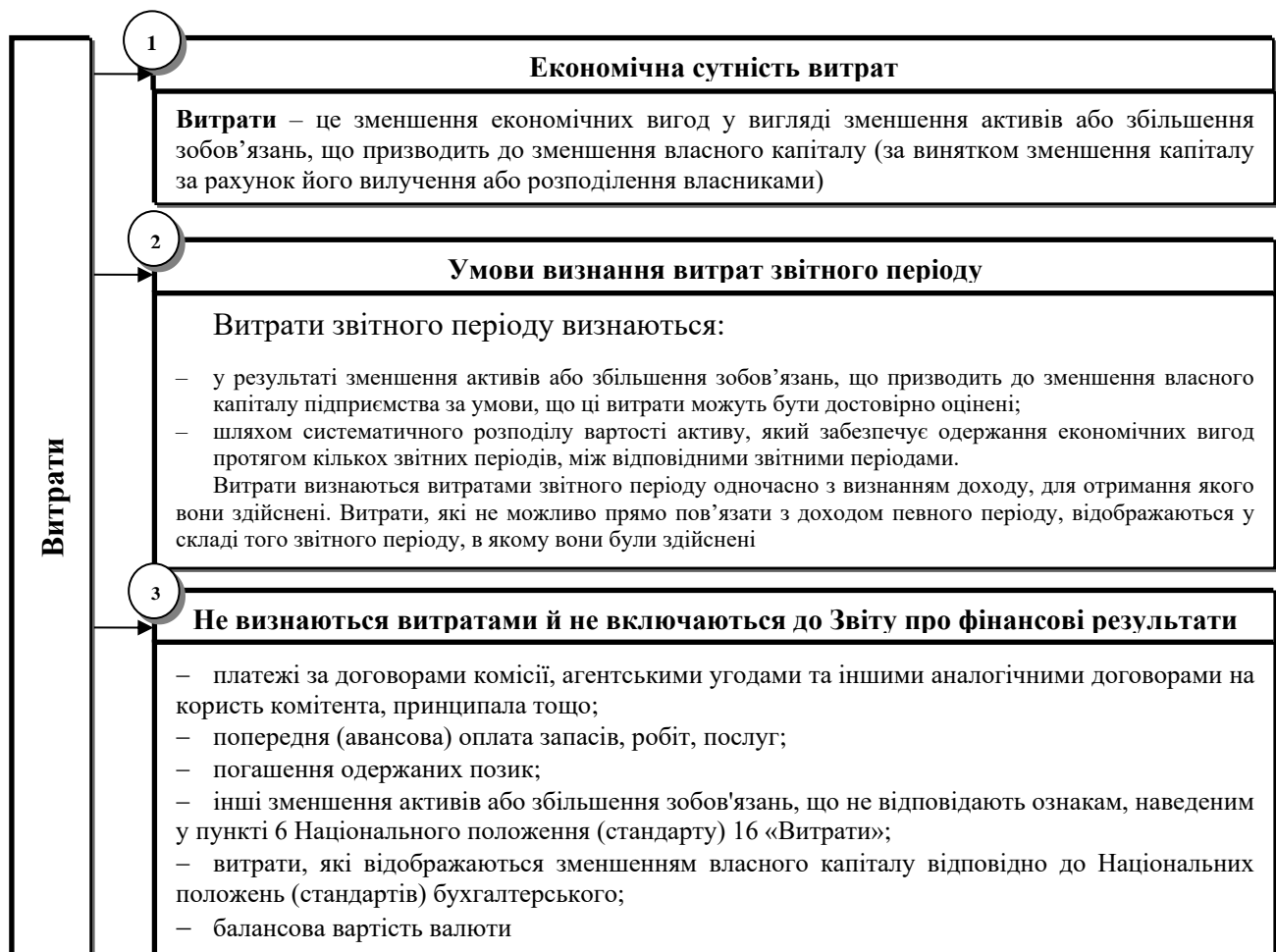


Рис. 4. Визначення та умови визнання витрат звітного періоду

Джерело: Розроблено автором на основі даних [5, 7]

Для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності доходи і витрати поділяються за видами діяльності, здійснюваними закладом ресторанного господарства. При цьому, до основної операційної діяльності належать операції, зумовлені виробництвом або реалізацією страв власного виробництва (товарів, робіт, послуг), які є головною метою функціонування підприємства та забезпечують основну частку його прибутку. Результат основної операційної діяльності визначають шляхом порівняння доходів із витратами, одержаними внаслідок провадження такої діяльності.

Доходи основної операційної діяльності складаються із доходів від реалізації страв власного виробництва (товарів, робіт, послуг). Водночас до витрат, зумовлених здійсненням такої діяльності належать: собівартість реалізованих страв власного виробництва (товарів, робіт, послуг), адміністративні та збутові витрати. Загальна схема облікового відображення визнання доходів та витрат у результаті основної операційної діяльності зображена на рисунку 5.

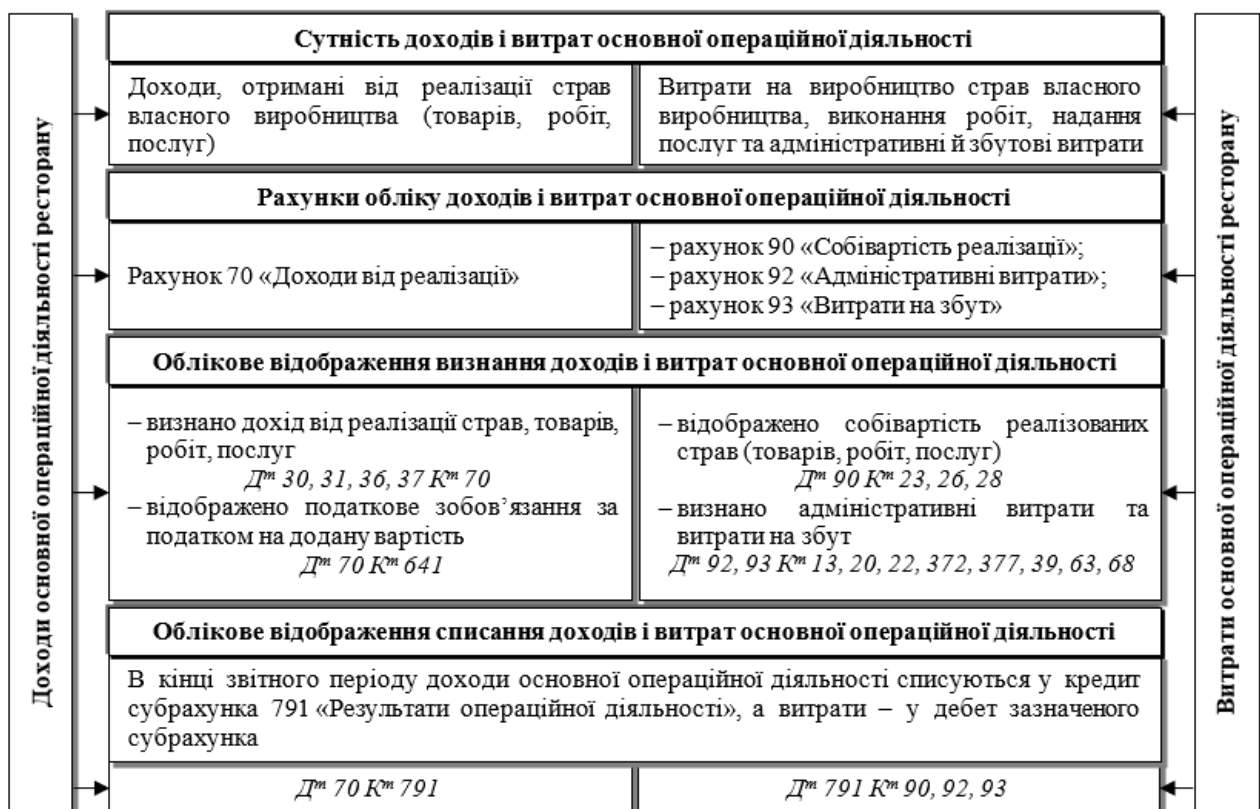


Рис. 5. Схема обліку доходів і витрат операційної діяльності

Джерело: Розроблено автором на основі даних [12]

Погоджуємось із думкою Панкова В.В. стосовного того, що «... основним показником виробничо-торговельної діяльності підприємств ресторанного господарства є обсяг товарообороту, який складається із обороту продукції власного виробництва і обороту купівельних товарів» [3, с. 97]. Інструкцією про облік роздрібного товарообороту і товарних запасів визначено, що «...роздрібний товарооборот – це виручка від продажу безпосередньо населенню споживчих товарів для особистого споживання як за готівку, так і за розрахункові чеки установ банків, через організований споживчий ринок, тобто спеціально організовану торгову мережу (магазини, аптеки, палатки, кіоски, автозаправні станції, їдальні, кафе, ресторани тощо) усіма діючими підприємствами незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності та господарювання, а також виручку, одержану через касу неторгових підприємств, організацій, установ від продажу безпосередньо населенню товарів власного виготовлення, закуплених на стороні або одержаних по бартеру (враховується як продаж поза торговою мережею)» [2].

Однак у сфері ресторанного господарства продовольча сировина та купівельний товар мають не однакове призначення. Звернемося до трактування наведених термінів у нормативно-правових актах. Так, під продовольчою сировиною розуміють «... продукцію рослинного, тваринного, мінерального, синтетичного чи біотехнологічного походження, що використовується для виробництва харчових продуктів» [10]. В свою чергу, до купівельних товарів належать «... товари, що їх купує суб'єкт господарської діяльності сфери ресторанного господарства для подальшого перепродажу споживачам без видозмінення (порціювання, нарізання, додаткового оформлення)» [10]. Отже, головна відмінна сировини від товарів, що придбані з метою подальшого перепродажу, полягає в тому, що останні не приймають безпосередньої участі у виробничому процесі, однак включаються до асортиментного переліку підприємств ресторанного господарства.

У дослідних закладах до виробничого процесу належать операції, що забезпечують виробництво кулінарної продукції, булочних і борошняних

кондитерських виробів. Таким чином, продукція власного виробництва – це готові страви (напівфабрикати), які пройшли повну (часткову) кулінарну (первинну) обробку, вироблені із сировини за нормативно-технічною документацією, передбаченою для підприємств ресторанного господарства.

Одним із ключових питань обліково-управлінської діяльності працівників, вищої ланки управління, закладів ресторанного господарства є належний процес формування цін на страви власного виробництва та товари, які призначені для безпосередньої реалізації споживачам. Адже, обґрунтована цінова політика підприємств різних видів економічної діяльності, в тому числі у сфері ресторанного господарства, надасть можливість ефективно формувати бюджет продаж, бюджет виготовлення страв власного виробництва та бюджет закупівель, і як наслідок, спрогнозувати достовірний фінансовий результат діяльності дослідних підприємницьких структур.

SECTION 2. ECONOMICS OF INDUSTRIES

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.2.1

2.1 Особливості фінансування дорожньо-будівельної галузі в Україні

Ефективне функціонування та сталий розвиток мережі автомобільних доріг є необхідною умовою економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та зниження витрат товаровиробників, поліпшення умов життя населення, вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів України.

Сучасна держава не може існувати без розвинутої транспортної інфраструктури. Від того, в якому стані знаходяться автомобільні шляхи, залежить вартість пасажирських та вантажних перевезень, ціни на продукцію та послуги, а відповідно й рівень зайнятості населення. Все це у кінцевому результаті впливає на розвиток національної економіки в цілому. А стан доріг та розвиток дорожньо-будівельної галузі, у свою чергу, визначаються економічними можливостями та рівнем фінансування даної галузі з боку держави.

Актуальні проблеми цієї галузі спричинені насамперед складними кліматичними умовами, дефіцитним фінансуванням, неефективною системою бюджетного фінансування державних і місцевих замовлень на будівництво автомобільних доріг, що призводить до порушення технології у його процесі. Специфіка фінансування дорожнього будівництва визначається галузевими особливостями економічного, організаційного й правового механізму дорожньо-будівельної галузі, пов'язаної з виробничим процесом.

Проблеми транспортної інфраструктури, зокрема фінансування найбільш важливих проектів у цій галузі, розглядали такі вчені, як А. В Шинкаренко, М. Бурмака, О. Позаркевич, О. Жулин та ін. Незважаючи на великий внесок авторитетних дослідників питання щодо шляхів фінансування будівництва, ремонту та реконструкції автомобільних доріг залишається відкритим.

Досвід європейських країн свідчить, що розвиток транспортної інфраструктури та дорожньої мережі визначає інтенсивність економічних зв'язків і стає однією з найважливіших умов розвитку економіки країни. Питання

удосконалення фінансування дорожньо-будівельної галузі особливо гостро постають у контексті необхідності вже в короткостроковій перспективі забезпечити будівництво доріг, які відповідають європейським стандартам.

Проте, на сучасному етапі розвитку Україна суттєво відстає від інших європейських держав за рівнем забезпеченості автомобільними дорогами. У порівнянні з лідерами це відставання сягає десятків разів (рис. 1).

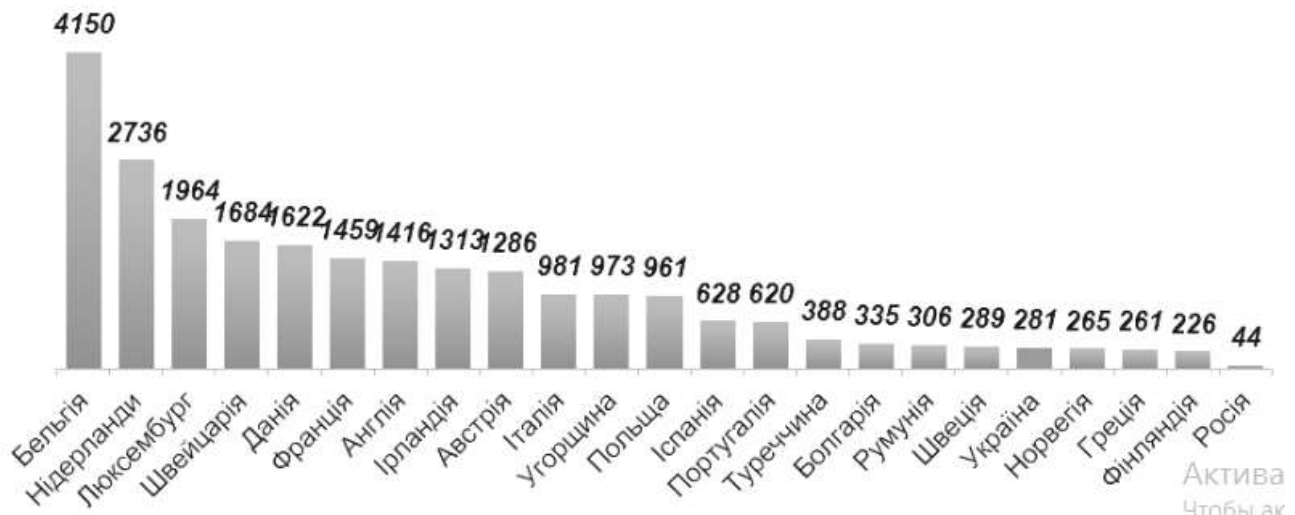


Рис.1. Рейтинг країн Європи та України за рівнем забезпеченості автомобільними шляхами, км/10000 км²

Фінансове забезпечення передбачає формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатній кількості та їх використання з позитивним соціально-економічним ефектом. Фінансове забезпечення підприємств дорожньо-будівельної галузі відбувається у таких формах:

- бюджетне фінансування;
- кредитування;
- самофінансування;
- інвестування;
- співфінансування (альтернативні методи фінансування: державно-приватне партнерство, благодійність та інші).

У діяльності суб'єктів господарювання рідко використовують одну форму фінансового забезпечення, у більшості випадків поєднують декілька форм. Кожна галузь та економічний суб'єкт на своєму рівні (загальнодержавному чи місцевому) формує власну модель фінансового забезпечення, якою визначають структуру джерел фінансування та напрями використання коштів, які дозволять

отримати позитивний соціально-економічний результат. Фінансове забезпечення дорожньо-будівельної галузі має відбуватися за простою схемою:

- мобілізація доходів;
- фінансування видатків;
- отримання позитивного соціально-економічного результату.

Основною формою фінансового забезпечення дорожньо-будівельної галузі є бюджетне фінансування. У складі державного бюджету створено Державний дорожній фонд України.

Дохідна частина цього фонду формується за рахунок таких джерел (табл. 1).

Таблиця 1

Джерела формування Державного дорожнього фонду

№	Види надходжень	Розміри зарахувань		
		2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	Акцизний податок з вироблених в Україні пального і транспортних засобів	50 %	75 %	100 %
2	Акцизний податок з ввезених на митну територію України пального і транспортних засобів	50 %	75 %	100 %
3	Ввізне мито на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них	50 %	75 %	100 %
4	Плата за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні			
5	Кошти спеціального фонду Державного бюджету України, отримані шляхом залучення державою кредитів (позик) від банків, іноземних держав і міжнародних фінансових організацій на розвиток мережі та утримання автомобільних доріг загального користування			
6	Плата за проїзд платними автомобільними дорогами загального користування державного значення, максимальний розмір та порядок справляння якої встановлюються Кабінетом Міністрів України, крім випадків будівництва (нового будівництва, реконструкції, капітального ремонту) та подальшої експлуатації відповідної автомобільної дороги загального користування на умовах концесії			
6-1	Концесійні платежі – у разі будівництва та експлуатації автомобільних доріг на умовах концесії			
7	Інші надходження, передбачені Державним бюджетом України, в обсягах, що визначаються законом про Державний бюджет України на відповідний рік			

Джерело: Сформовано авторами на підставі [16]

Кошти Державного дорожнього фонду України спрямовуються на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування державного значення та споруд на них, а також проектно-вишукувальні, науково-дослідні та впроваджувальні роботи, розвиток виробничих потужностей дорожніх організацій. З цього фонду

також виділяються кошти на дотацію територіальним дорожнім фондам для покриття дефіциту коштів на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення.

Напрямами використання фінансових ресурсів, акумульованих в Державному дорожньому фонді є:

1) будівництво, реконструкція, утримання та ремонт автодоріг державного значення, що знаходяться у загальному користуванні; забезпечення науково-дослідної діяльності в сфері дорожнього господарства; розвиток виробничих потужностей підприємств і організацій дорожнього господарства; здійснення виплат, передбачених договором, приватному партнеру або концесіонеру;

2) субвенція, що виділяється місцевим бюджетам з Державного бюджету України на будівництво, реконструкцію, утримання та ремонт автодоріг місцевого значення, що знаходяться у загальному користуванні;

3) виплата за борговими зобов'язаннями, що виникли у зв'язку із державними (або під державні гарантії) запозиченнями, на утримання та розвиток мережі автодоріг, що знаходяться у загальному користуванні;

4) фінансування державних програм щодо забезпечення безпеки дорожнього руху.

В сучасних умовах розвиток дорожнього господарства України можливий шляхом здійснення змін, унікальність яких залежать від специфіки діяльності даної галузі. У зв'язку з чим необхідно визначити сутність та роль дорожнього господарства в національній економіці України.

На думку В. Г. Шинкаренка та М. М. Бурмаки, дорожнє господарство можна визначити як єдиний виробничо-господарський комплекс, до складу якого входять автомобільні дороги й інженерні споруди на них, а також підприємства і організації, що здійснюють будівництво, реконструкцію, ремонт, експлуатаційне утримання автомобільних доріг та іншу діяльність, пов'язану з забезпеченням функціонування й розвитку мережі автомобільних доріг [14].

Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» визначає поняття «автомобільні дороги загального користування та сільські дороги України» як дороги державного та місцевого значення, що

забезпечують міжнародні та внутрішньодержавні перевезення вантажів і пасажирів із урахуванням адміністративно-територіального поділу держави та з'єднують її населені пункти, є складовою єдиної транспортної системи держави.

Відповідно до інформації Міністерства інфраструктури України [16], довжина автомобільних доріг загального користування складає 169,6 тис. км, з них 52 тис. км – державні дороги, а 117,6 тис. км – місцеві. В загальній протяжності автодоріг з твердим покриттям 76,7 % – це дороги з удосконаленим типом покриття. До такого типу відноситься цементно- та асфальтобетон, чорне шосе. 23,3 % складають дороги з перехідним типом. До них відносяться бруківка, гравійні та білі щебеневі.

Через Україну проходять 19 шляхів загальноєвропейського значення, 23 міжнародні шляхи загальною довжиною 8,6 тис. км, 23 національних загальною довжиною 4,8 тис. км, 65 регіональних довжиною 10 тис. км.

Найбільшу питому вагу в складі доріг загального користування мають автомобільні дороги місцевого значення (обласні та районні автодороги – 69,5 %).

Практично всі з автомобільних доріг в Україні прокладені через населені пункти. Це не відповідає міжнародним вимогам, що висуваються до транспортних коридорів, бо обмежує швидкість руху автомобільного транспорту. Щорічно на автомобільних шляхах України відбувається значна кількість дорожньо-транспортних пригод.

Через обмежене фінансування майже 90 % автомобільних доріг загального користування понад 30 років не ремонтувалися. Таким чином, з 169,6 тис. км автодоріг загального користування не відповідають вимогам за рівністю 51,1 % та за міцністю 39,2 % [16].

Отже, головна проблема пов'язана з тим, що транспортноексплуатаційний стан автомобільної мережі не сприяє створенню умов для ефективного соціально-економічного розвитку України, забезпечення високого рівня обороноздатності й економічної безпеки. А становище мережі міжнародних автошляхів не дозволяє реалізувати потенціал нашої держави в сфері розвитку туризму та транзитних пасажирських і вантажних перевезень.

Результати порівняльної оцінки транспортної інфраструктури, що була

здійснена в рамках Всесвітнього економічного форуму, свідчать, що Україна серед 137 країн світу зайняла 130-те місце [17]. За інформацією Міністерства інфраструктури України, у незадовільному стані перебувають 97 % доріг, з яких понад 30 % потребують капітального ремонту. Така ситуація склалася з автомобільними дорогами загального користування, які мають як державне, так і місцеве значення. Таким чином, проблема якісних автомобільних шляхів, що мають місцеве значення, надзвичайно актуальна та впливає на соціально-економічний розвиток країни та її регіонів.

В 2017 році в рамках імплементації законодавства про децентралізацію, зокрема в частині, що стосується питання управління дорожнім господарством 118,2 тис. км автомобільних доріг місцевого значення було передано Державним агентством автомобільних доріг України в управління обласним державним адміністраціям.

Згідно Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» у складі місцевих бюджетів кожного року створюються територіальні дорожні фонди, доходи яких формуються за рахунок субвенції з Державного бюджету України.

Для реалізації економічного потенціалу України, територіальної громади, досягнення загального ефекту в результаті впровадження всіх складових реформи децентралізації дуже важливим є стан доріг. Процес децентралізації, що стосується і дорожньої галузі, суттєво впливає на зростання обсягів фінансового забезпечення будівництва та утримання мережі автошляхів й виокремлює, такі головні завдання [15]:

- 1) підвищення ролі органів місцевої влади в управлінні автомобільними шляхами, що мають місцеве значення, вимагає побудови дієвого механізму публічного управління дорожнім господарством;

- 2) приведення у відповідність законодавчих норм, що регламентують функціонування вітчизняного автотранспорту та дорожнього господарства до вимог законодавства Європейського Союзу;

- 3) розвиток приватно-державного партнерства у сфері відновлення та експлуатації автодоріг, зокрема шляхом передачі інвесторам в концесію вже існуючих автодоріг;

4) запровадження повного незалежного експертного та громадського контролю якості будівельно-ремонтних робіт автомобільних шляхів, а також підвищення ефективності координування взаємодії між окремими учасниками дорожнього господарства з метою зменшення централізації контролю якості дорожніх робіт з боку державних підприємств.

Також, для ефективного управління дорожньо-будівельною галуззю необхідним є постійний моніторинг стану автомобільних доріг для прийняття рішень про першочергові потреби в їх ремонті та оптимізації витрат на будівництво та експлуатацію доріг. Одним із засобів, які забезпечать реєстрацію, обробку та представлення даних учасникам руху в режимі реального часу, як для оперативного прийняття рішень з аналізу транспортних ситуацій, так і для накопичення даних є інформаційноаналітична система управління дорожнім господарством. Створення якої сприятиме скороченню витрат на удосконалення існуючих дорожніх мереж. Відповідно, покращиться якість прийняття рішень щодо управління галуззю дорожнього господарства великих міст та регіонів.

В результаті дослідження можна зробити висновок про те, що єдиною стабільною формою фінансового забезпечення дорожнього господарства в Україні є бюджетне фінансування. Разом з тим, важливим завданням на сьогодні є пошук додаткових джерел наповнення Державного дорожнього фонду та цільове й ефективне використання його фінансових ресурсів. Альтернативою дефіцитному бюджетному фінансуванню може бути державно-приватне партнерство, яке має багато моделей проектного фінансування. Формування моделей співпраці держави і бізнесу в дорожньому господарстві України з максимальним соціальним ефектом для користувача доріг допоможе розв'язати проблему з дефіцитом грошових коштів. Впровадження такої форми фінансового забезпечення є особливо актуальним для транспортних шляхів міжнародного сполучення. Покращити ефективність використання фінансових ресурсів та результативність виконання дорожніх робіт зможе широке використання контрактної форми виконання робіт. Це дозволить зекономити кошти на придбання та утримання сучасного будівельно-ремонтного обладнання.

2.2 Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості: регіональний аспект

У сучасних умовах залучення інвестицій є важливим завданням та одним із головних складників розвитку національної економіки. Передумовою ефективної інвестиційної діяльності є аналіз і оцінка привабливості об'єктів інвестування з метою визначення орієнтирів та пріоритетів для надходження інвестицій. Інвестиційна привабливість є важливим складником стратегії сталого економічного розвитку держави, тому її дослідження та оцінка мають велике теоретичне та практичне значення.

Оцінка інвестиційної привабливості держави або регіону є важливим моментом для іноземного інвестора під час прийняття важливих управлінських рішень. Нажаль сьогодні в Україні інвестиційна діяльність з огляду на військові ризики на сході країни зазнала певної деградації. То ж сьогодні стан інвестиційної привабливості як всієї України так і окремих її регіонів є досить складним в наслідок як світової фінансової кризи, так і внутрішніх військових ризиків а також дефіциту інвестиційних ресурсів та можливостей бюджетів усіх рівнів.

Питання методології оцінки інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату постійно перебувають у полі зору вітчизняних дослідників, зокрема таких, як А. Асаул, А. Гайдучський, О. Дудчик, І. Пашикян, А. Соловйова, О. Носова та ін. Сьогодні існує чимало різних методик оцінки інвестиційної привабливості економіки, що розглядають переважно окремі її рівні. Проте, з огляду на існуючі методичні підходи оцінювання інвестиційної привабливості, можна стверджувати, що вони не враховують повною мірою особливості різних рівнів економіки, мало узгоджені між собою, мають різний методологічний підхід і тому не можуть використовуватися для комплексної оцінки. Разом із тим, аналіз вищенаведених джерел вказує на те, що певний перелік питань, пов'язаних з оцінкою інвестиційної привабливості регіонів, вивченням факторів та резервів її підвищення, їх прогнозуванням, залишаються

невирішеними.

Головними орієнтирами інвестування є фактичний і потенційний розміри місцевих ринків, економічна і правова стабільність у регіонах. Найбільш пріоритетним напрямом є інвестування в об'єкти, що вже освоєні, оскільки створена інфраструктура значно сприяє подальшому їхньому розвитку. Для України нині найбільш важливими є такі галузі й сфери, що вимагають реструктуризації і додаткових капітальних вкладень.

У результаті проведеного дослідження теоретико-методичних основ поняття «інвестиційна привабливість» визначено, що це інтегральна характеристика умов та чинників з позиції перспективності створення інвестиційного клімату, достатнього рівня розвитку ринкової та соціальної інфраструктури, реальних можливостей отримання інвестиційних ресурсів та реалізації інших факторів, які суттєво впливають на формування прибутковості інвестицій і обмеження інвестиційних ризиків [19].

Інвестиційні потоки обслуговують економічно розвинуті регіони України, лишаючи поза увагою менш розвинуті регіони, що потребують значного надходження іноземних інвестицій. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку країни та посилює подальше збільшення регіональних диспропорцій. Задля усунення цих проблем повинна бути сформована виважена та дієва державна інвестиційна політика, спрямована на збільшення інвестиційної привабливості регіонів України.

Основними причинами диспропорцій інвестиційної активності по регіонах України є відсутність програм соціально-економічного розвитку в значній кількості територіальних громад (малих міст, селищ, сіл), а отже, недостатня визначеність пріоритетів розвитку таких територій; втручання уряду в роботу приватного бізнесу та значні адміністративні перешкоди для розвитку інвестиційної діяльності; відсутність регіональної системи маркетингу та промоції, недостатня розвиненість інфраструктури підтримки та системи інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності; недостатній рівень

кадрового потенціалу органів місцевого самоврядування та державної служби, задіяного в інвестиційних процесах на регіональному та місцевому рівнях; військовий конфлікт на сході України. Отже, необхідною передумовою сталого соціально-економічного розвитку в регіонах та забезпечення якісного економічного зростання в державі є висока інвестиційна активність, яка досягається не тільки шляхом збільшення реалізованих інвестиційних ресурсів, але й за рахунок їх ефективного використання у пріоритетних секторах економіки.

Формування інвестиційної привабливості залежить від впливу чинників, представлених у табл 1. [18].

Таблиця 1

Чинники, що визначають економічну привабливість регіону

№ п/п	Чинники	Характеристика
1.	Загальні (характеризують інвестиційний клімат)	визначають політичну фінансову стабільність, правовий захист інвестора, розвиток інфраструктури, ринкові відносини, рівень ризиків, питому вагу державного сектору;
2.	Галузеві (за видами економічної діяльності)	визначають рівень капіталомісткості, оборотності і віддачі засобів, що було вкладено у визначений вид діяльності;
3.	Територіальні	характеризують наявність сировини, робочої сили, транспортного сполучення, ринки збуту, клімат, природно-економічні умови виробництва тощо;
4.	Індивідуальні	Визначають рейтингову оцінку, місце розташування, земельну площу, наявність виробничих потужностей, показники балансу суб'єкта (прибутковість, ліквідність, стабільність), оцінки ризиків та ін.

Оцінка інвестиційної привабливості повинна здійснюватися комплексно шляхом співставлення аналітичних та прогнозних показників, що дасть змогу інвестору прийняти рішення стосовно доцільності вкладення капіталу.

Існують різні методи та підходи оцінки інвестиційної привабливості регіону. Існуючі методики можна поділити згідно двох класифікаційних ознак: методів обробки даних та відповідної системи показників. Так згідно методів обробки даних існує два основних підходи – описовий та рейтинговий.

Описовий підхід полягає в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників розвитку регіону. Експерт самостійно обирає найбільш значущі показники та формує на їх основі висновки щодо інвестиційного клімату

в регіоні. Переважно такий аналіз базується на дослідженні соціально-економічного розвитку регіону [18].

Рейтинговий підхід ґрунтується на опитуванні відповідних суб'єктів економічної діяльності регіону, під час якого визначають відповідні напрям впливу та ступінь впливовості певних факторів. Зазначені опитування підлягають угрупованню, і потім за інтегральним показником формується загальний рейтинг регіону. Зазначена методика широко розповсюджена на практиці у провідних світових аналітичних та консалтингових агенцій.

Серед усіх підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіону саме рейтинговий метод набув найбільшої популярності завдяки простоті використання та забезпеченню задоволення інформаційних потреб різних суб'єктів інвестиційного та суспільно-економічного процесу.

При використанні описового підходу оцінка може надавати відповідні змістовні результати, проте це вже перебуває в залежності від кваліфікації того аналітика, котрий проводить відповідний аналіз. Але зазначена методика потребує від автора збору великого обсягу інформації із різноманітних аспектів їх ранжування та діяльності за рівнем впливу на інвестиційну привабливість. Тут варто зауважити, що отримані під час застосування описового підходу результати, є досить складними для подальшого аналізу.

Рейтинговий підхід дає більш наочний результат, а процес оцінки є не таким громіздким, як у першому підході. Результат подається у вигляді інтегрального показника інвестиційної привабливості регіону, який лише показує місце регіону серед інших і не вказує напрямів інвестування на цій території, тобто галузі пріоритетного фінансування [21].

Пропонуємо авторську методику оцінки інвестиційної привабливості (ІП) регіонів, що складається з декількох взаємопов'язаних етапів, які представлені на рис. 1.

Оскільки завдання інвестора полягає у виборі найбільш привабливого об'єкта інвестування, то для наочності результати оцінки інвестиційної привабливості досліджуваних регіонів ранжируються шляхом порівняння

показників по кожному фактору між собою і присвоєння місця у відповідності зі значенням показника. Але при оцінці фінансового стану регіону підхід є іншим, оскільки ґрунтується на визначенні сумарних коефіцієнтів відхилень значень кожного порівнюваного показника від еталонної величини, в якості якої беруться їх нормативні значення.

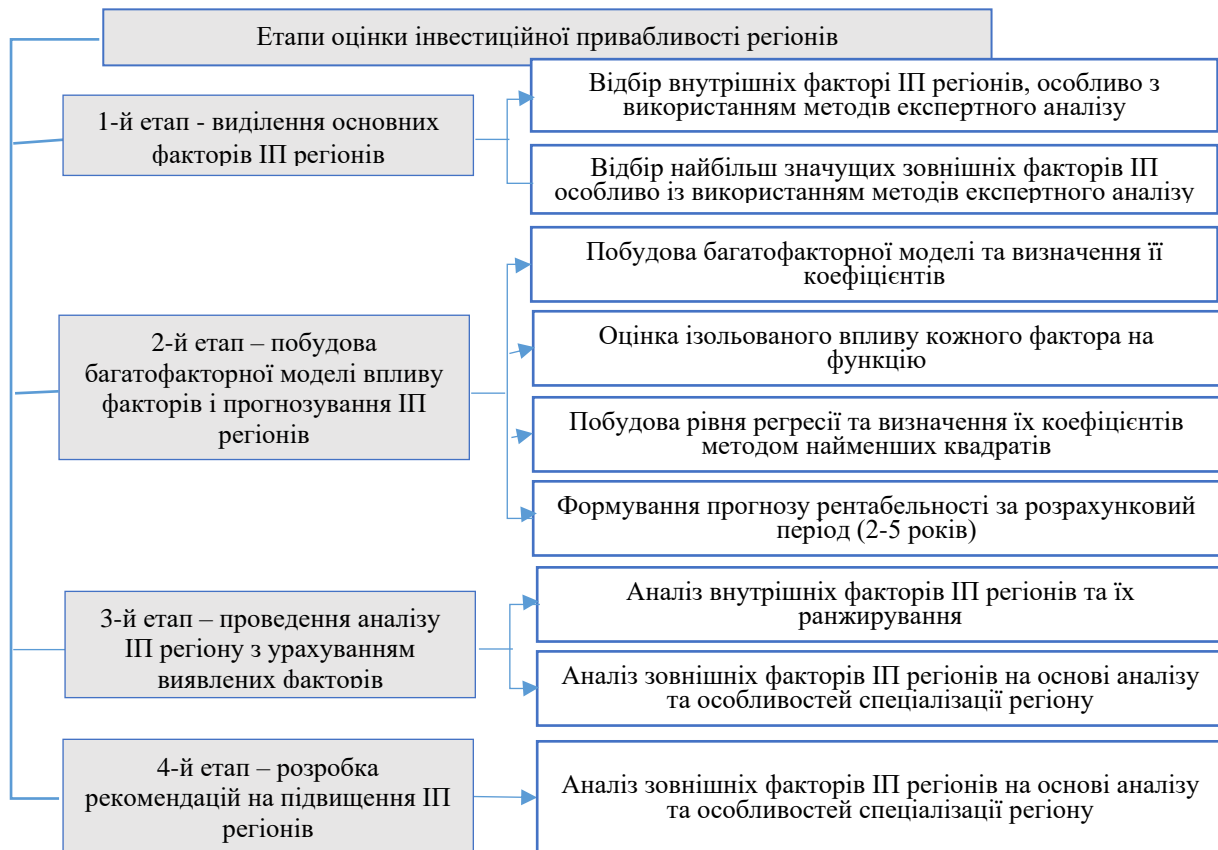


Рис. 1. Методика оцінки інвестиційної привабливості регіону

Джерело: сформовано авторами

В основу розрахунків покладено методику, яка спирається на стандартні статистичні операції, що дозволяють уніфікувати етапи роботи. З метою досягнення співставності показників, вони трансформуються до одного масштабу шляхом ділення кожного із значень показника на максимальну (оптимальну) величину. Розрахунок сумарного коефіцієнта (A_j) по j -му регіону здійснюється за формулою:

$$A_j = \sqrt{\sum_i \left(1 - \frac{a_{ij}}{\max a_i}\right)^2} \quad (1)$$

де a_{ij} – значення i -го показника j -го регіону;

тах a_i – еталонне (максимальне) з порівнюваних значень i -того показника.

Найвищий рейтинг у цьому випадку буде у регіону з мінімальним значенням коефіцієнта. Рівень активності інвестиційної діяльності часто пов'язують з поняттям «інвестиційного клімату» держави і її територіальних громад. Оцінка інвестиційного клімату виступає в якості ринкового інструменту оптимізації потоку капіталовкладень.

Економічний термін «інвестиційний клімат» дозволяє визначити ту систему орієнтирів, у межах якої відбувається процес інвестування, і на основі цього намітити напрями ефективного використання інвестицій. Він включає стан економіки, соціально-економічну стабільність, рівень розвитку законодавчої бази, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, рівень розвитку продуктивних сил, валютну і фіскальну політику, стан фінансово-кредитної системи та інвестиційного ринку, інвестиційну активність населення, статус іноземного інвестора та інші фактори [20].

У наукових колах і серед підприємців існує багато версій визначення поняття «інвестиційний клімат». Так, переважна більшість економістів трактує інвестиційний клімат як сукупність соціальних, природних, економічних, політичних або інших передумов, які характеризують доцільність інвестування в ту чи іншу діючу господарчу систему і погоджується з тим, що це – комплексне економікополітичне явище, що формується під впливом значної кількості чинників [19]. Такі фактори, як правило, піддаються адекватній кількісній оцінці, і відтак – і порівняльному аналізу, який дозволяє ідентифікувати рівень інвестиційної привабливості певного регіону на фоні інших регіонів держави [18].

Необхідною та важливою передумовою у формуванні сприятливого інвестиційного клімату виступає інвестиційна привабливість регіону. Наразі існує велика кількість підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Індикатори інвестиційної привабливості є дуже різноманітними. У світовій практиці подібні розробки набули значного поширення, над цими проблемами працюють спеціалізовані наукові центри. В Україні, як уже зазначалось, відсутня

аналогічна загальноновизнана методика для оцінки інвестиційної привабливості регіонів.

Аналіз і використання накопиченого досвіду у сфері розробки методик оцінки інвестиційного клімату є дуже важливим. В основі практично усіх західних методик лежить використання різних методів оцінки інвестиційних ризиків. До найбільш розповсюджених методів оцінки ризику відносять: інспекційні поїздки експертів, метод розвідки, кількісні методи.

Наприклад, лондонський фінансовий журнал «Euromoney» розраховує інтегральний показник надійності, що вимірюється по стобальній шкалі [21]. У США регулярно публікуються індекси, що характеризують рейтинг штатів за різними критеріями (політичним, економічним, соціальним, екологічним). Рейтинги інвестиційної привабливості регіонів активно розробляють спеціальні наукові центри типу «The Wall Street Journal», «Financial Times», «Investor's Daily».

Найбільш відомими системами оцінок інвестиційного клімату є рейтинги Institutional Investor, Euromoney Institutional Investor, Business Environment Risk Index (BERI). Ці рейтинги – насамперед оцінка кредитоспроможності країни.

Американська дослідницька організація «Economist Group» оцінює рівень інвестиційної привабливості країни щодо інвестиційного ризику. При цьому були враховані чотири основних фактори: структура політичної влади, економічна політика, розмір зовнішнього боргу і ситуація в банківській системі країни.

Інститут реформ для визначення інвестиційної привабливості України використовує методику визначення стандартизованих значень (балів) кожного з показників по регіонах [20].

Можна зробити висновок, що зарубіжні системи оцінки інвестиційного клімату мають загальні переваги, які полягають у тому, що всі вони виступають в якості відповідного орієнтиру для іноземних фінансових організацій. Серед недоліків варто виділити наявність суб'єктивізму та відсутність належного рівня конкретності, а також слабкий рівень галузевої спеціалізації. Зазначені недоліки

мають місце через те, що системи спрямовані здебільшого на орієнтацію інвестора під час початкової стадії інвестиційної діяльності. Потреба в оцінці інвестиційного клімату на рівні регіонів і її облік при проведенні рейтингу держави в цілому необхідні, особливо в умовах самостійності територій. То ж в подальших розвідках стає актуальним проведення аналізу сутності інвестиційного процесу в сучасній економіці і його залежності від базових характеристик соціально-економічної системи регіону, а також аналізу статистичного взаємозв'язку відібраних показників з показником фактичної інвестиційної привабливості.

2.3 Дослідження проблемних аспектів природокористування для раціоналізації та ефективності його управління

Проблеми природокористування, екологічного стану та пов'язані з цим труднощі в економіці виникли не сьогодні, а накопичувались протягом тривалого часу. Суспільство стрімко розвивається, його потреби зростають, що вимагає додаткового використання природних ресурсів. Навколишнє природне середовище є унікальним та єдиним середовищем існування людини як біологічного виду. Але у світлі збільшення дестабілізуючих факторів, що впливають на стан природного середовища у світі (бурхливий науково-технічний прогрес, збільшення населення Землі та потреб людства у ресурсах, деградація основних компонентів біосфери і зниження здатності природи до самовідновлення, збільшення екологічної шкоди від стихійних лих і техногенних катастроф) природні ресурси сьогодні як ніколи потребують раціонального управління та належної охорони на усіх рівнях управління.

Через стрімке зростання населення планети у ХХ ст вперше, виник дефіцит багатьох життєво необхідних ресурсів (питної води, їжі та ін.), деякі з яких вже у найближчому майбутньому можуть бути вичерпані повністю. Нині для нормальної життєдіяльності людства необхідно 14,1 млрд га, або 2,12 га на одну людину. Біологічні можливості нашої планети вже перевищені на 20 %. За умови збереження існуючих тенденцій, за оцінками ООН, у 2030 р. потрібно буде на 50 % більше їжі, води та енергії [22]. Тому, на якісно новий рівень виходить потреба в міжнародному захисті природних ресурсів, досягнення якого можливе лише з підписанням міжнародно-правових угод природоохоронного спрямування [23, с. 68].

Під раціональним (оптимальним) природокористуванням розуміють вивчення природних ресурсів, їх ощадлива експлуатація, охорона та відтворення з урахуванням не тільки нинішніх, але й майбутніх інтересів розвитку господарства країни та збереження здоров'я населення. Раціональне природокористування – це свідоме регулювання природогосподарчих зв'язків на економічній основі. Вони базуються на всебічному обліку й оцінці природних ресурсів, їх регулюванні і використанні в господарчому механізмі.

Поняття «раціональне природокористування» складається з трьох основних

елементів – економічна ефективність використання, охорона і відтворення, представлені на рис. 1.



Рис. 1. Основні елементи раціонального природокористування

Економічна ефективність використання означає отримання максимальної кількості високоякісного продукту за умови мінімальних витрат на виробництво і економне витрачання самого ресурсу.

Найважливішим показником ефективності є вихід продукції на одиницю використаного ресурсу за умови визначеного рівня виробничих витрат.

Критеріями оцінки природоохоронних заходів є показники залучення ресурсів до господарчого обігу з цільовим призначенням, нормативи якості середовища та ресурсів, показники нормальної і фактичної продуктивності ресурсів, розміри збитку господарству країни, стан здоров'я населення.

Відтворення природних ресурсів означає відновлення обсягів експлуатованих ресурсів та їх запасів, відновлення втрачених властивостей і якості.

Критерії вирішення проблеми відтворення – це ступінь дефіцитності ресурсів і задоволення ресурсами потреб виробництва, а також стан екологічного оточення [22].

Кожна держава застосовує власні моделі управління природними ресурсами. Найбільш розвинені з них досягли значного успіху в природоохоронній сфері. Україна є надзвичайно багатю природними ресурсами

країною, так наприклад, з 60,3 млн. га загальної площі території 40 млн., покриває земля, придатна для сільськогосподарського використання [24, с. 1]. Проте, наша держава відносно нещодавно стала на шлях демократичних перетворень та євроінтеграційного вектору розвитку, з огляду на що, сьогодні як ніколи актуальним є аналіз досвіду економічно розвинених країн світу, їх екологічних та економічних традицій управління природними ресурсами, та раціонального їх використання.

Концентрація світових ресурсів у досить обмеженому колі країн та суб'єктів призвела до високого рівня життя для однієї частини та бідності, без надії покращити своє становище, – для іншої, що підтверджують статистичні дані. Так, співвідношення між однією п'ятою найбільш заможною та одною п'ятою найбіднішою частинами населення Землі за останні сто років збільшилося з 3:1 до 75:1. У деяких країнах світу понад 90% жителів має дохід менше 2 дол. у день. Близько 1 млрд людей постійно, а 2 млрд – періодично голодує [22].

У XXI ст. міжнародне співробітництво реалізується через Програму з охорони навколишнього середовища, Світового фонду дикої природи, Міжнародного союзу охорони природи. Міжнародні організації ЮНЕСКО, Всесвітня організація здоров'я, Продовольча і аграрна організація також розробили довгострокові програми зі взаємодії людини і навколишнього середовища. Механізмом якомога повнішого задоволення інтересів різних учасників природоохоронної діяльності стала деталізація загальних положень концепції сталого розвитку національними урядами на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях.

У більшості економічно розвинених країн програма підтримки і покращення якості навколишнього середовища були прийняті ще наприкінці 60-х – початку 70-х років минулого століття. Для організаційного забезпечення їх виконання в той же період були створені спеціальні установи [24, с. 37-45]. Завданням таких установ було розробка стандартів якості природного середовища, контроль за виконанням даних стандартів і в забезпеченні ефективного механізму впливу на підприємства – джерела шкідливого впливу на навколишнє середовище – у випадку порушення вказаних стандартів. В

результаті діяльності природоохоронних організацій і розвитку науково-технічного прогресу окремі держави покращили показники природоемності продукції, що вироблялася за рахунок енергозберігаючих технологій. Це підтверджується такими показниками, як енергоемність продукції і викиди вуглецю і сірки (табл. 1) [25].

Показники природоемності продукції в країнах світу (на 1000 дол. США).

Країни	Енергоефективність, т нафт. екв.	Викиди SO ₂ , кг	Викиди Co, кг
Японія	0,17	0,3	0,42
Німеччина	0,21	1,1	0,52
Франція	0,21	0,9	0,31
Норвегія	0,22	0,3	0,32
США	0,28	2,3	0,72
Великобританія	0,20	1,8	0,49
Канада	0,36	4,1	0,73
Країни ОЕСР	0,24	2,1	0,58
Росія	0,61	6,0	1,54

Прикладом законодавчого оформлення частини національної природоохоронної програми є Закон про чистоту атмосферного повітря, прийнятий Конгресом США в 1970 р. У відповідності до даного акту в 1971 р. у Сполучених Штатах були введені в дію стандарти з обмеження викидів у атмосферу сірчаних та азотних сполук при згоранні органічного палива. В 1977 р. Конгрес США ввів поправки у вказаний закон, що розділяв усі теплові електростанції США на дві категорії: побудовані до 1978 р., що не мають приладів для контролю за шкідливими викидами в атмосферу і побудовані після 1978 р., що мали такі прилади [26,с. 12-18].

Окрім того, у деяких штатах США функції управління охороною навколишнього середовища передано неспеціалізованим органам: місцевого планування, архітектури та будівництва, охорони здоров'я, комунального господарства, транспорту, поліції тощо. В інших утворені спеціальні підрозділи – департаменти охорони навколишнього середовища. Функції охорони навколишнього середовища за змістом неоднакові в різних муніципалітетах. У

більшості випадків увагу звернено на раціональне використання й охорону земель, вод, атмосферного повітряного благоустрою та боротьбу із забрудненням територій твердими відходами [27, с. 40]. Окрім того, в багатьох штатах США знайшла підтримку концепція з використання спільних природних ресурсів.

Кожна держава учасниця ЄС створює адміністративний орган, повноваженням якого є здійснення реєстрації процесу випуску, утримання, передання, придбання моніторинг та скасування викидів. Так, наприклад у Німеччині адміністрування кількості викидів покладено на Федеральне агентство навколишнього середовища, у Бельгії такі функції виконує Національна кліматична комісія [28, с. 158]. Завдяки запровадженню даного ринкового механізму відбулося спонукання держав до впровадження енергоефективних енергозберігаючих технологій, що дозволило здійснювати торгівлю невикористаними квотами, тим самим поповнюючи державну казну.

Серед європейських країн, слід відмітити Швейцарію діє, яка реалізовує національну політику охорони довкілля через закони, договори, ринкові механізми, природоохоронні інвестиції, кооперацію державних та приватних структур, освіту та пропаганду. Національна природоохоронна політика є невід'ємною складовою державних та приватних планів розвитку, і її виконання забезпечується з боку як державних структур (депутатами, міністерством, поліцією), так і приватних – Лігою охорони природи, а також численними екологічними бюро, постійними змішаними комісіями з представників державних урядовців та членів приватних організацій [29, с.48].

Найбільшими досягненнями у сфері природоохоронних заходів на території Східної Європи відзначила Польща. Польща запроваджує широкий ряд екологічних ініціатив та концепцій. Створюються фінансові інститути, що надають можливість ефективного фінансування охорони природи, до них відносяться наступні джерела: державний бюджет. Даний фонд формується конкретно з податків на забруднення та відновлення природних ресурсів, найбільш важливого джерела фінансування охорони природи; екологічні фонди, національні парки, вітчизняні та міжнародні недержавні організації тощо. Більш того, після вступу країни в Європейський Союз за рахунок великої кількості

спеціальних фондів фінансування охорони природи значення державного бюджету в зазначеній сфері відійшло на другий план.

Ефективною формою фінансування, зокрема є міжнародна фінансова допомога, яка надається для скорочення викидів сірки та окису азоту з території Польщі, зменшення забруднення Балтійського моря, скорочення викидів газів і забруднювачів, що викликають пошкодження озонового шару Землі, охорона біорізноманіття [30].

Природоохоронне законодавство різних країн розвивається схожим чином. Відмінності породжує лише різне національне розуміння проблем охорони навколишнього середовища, пріоритетів у здійсненні природоохоронної політики, національно-історичних традицій та інших факторів. Сучасна екологічна політика в зарубіжних країнах ефективна тому, що базується на історично сформованій системі фінансовоекономічних і правових регуляторів, існуючих високих економічних можливостях. Крім того, слід відмітити істотне підвищення за останні десятиліття екологічної культури населення Європи, США, Японії та ряду інших держав, зокрема через розуміння необхідності економічного розвитку в якісно іншому, природоощадливому напрямку.

Нажаль, сучасний стан природокористування може бути охарактеризований як нераціональний, бо він призводить до виснаження (іноді до зникнення) природних ресурсів, навіть таких, що відновлюються, до посилення забруднення навколишнього середовища. Причин таких явищ достатньо. Насамперед це недостатнє знання законів екології, дуже слабка матеріальна зацікавленість виробників продукції, низька екологічна культура населення, нехтування прямою залежністю екологічного стану країни з економічним та ін.

Проаналізований міжнародний досвід управління природоохоронною сферою вказує на необхідність здійснення гармонійного об'єднання зусиль у діяльності інститутів громадянського суспільства та природоохоронних органів державної влади. При цьому розвиток громадянського суспільства ні в якому разі не повинен здійснюватися за рахунок послаблення держави або відсторонення від виконання покладених на неї функцій у галузі охорони навколишнього середовища, природокористування та забезпечення екологічної безпеки.

Основними напрямками поліпшення ефективності у сфері охорони навколишнього середовища в Україні є децентралізація влади, тобто передача широкої кількості природоохоронних повноважень органам муніципальної влади, формування системи екологічного виховання, мотивація молоді, віднайдення нових економічних стимулів для виробників для запобігання забруднення природного середовища, через запровадження системи вигідного кредитування, пільг тощо.

2.4 Бухгалтерський облік в системі управління підприємством

Українські підприємства в сучасних умовах господарювання потребують чітко визначеної гнучкої системи заходів, спрямованих на забезпечення та вдосконалення управління господарською діяльністю. Економічні, фінансові та інші показники виробничо-фінансової діяльності, які застосовуються в обліково-аналітичній практиці, так як і методи їх оцінки та використання в системі управління підприємством, мають суттєві недоліки. В даних умовах найбільш важливим елементом управління господарською діяльністю виступає бухгалтерський облік, раціональна організація якого є передумовою ефективного управління підприємством.

Проблеми організації і методики бухгалтерського обліку постійно знаходяться в центрі уваги науковців і економістів усіх країн світу. Велика кількість вчених внесли вагомий внесок у розвиток бухгалтерського обліку в управлінні суб'єктом господарювання. Однак, питанням ефективного використання бухгалтерського обліку, саме для прийняття управлінських рішень, не приділяється належної уваги.

Бухгалтерський облік як складова системи управління є впорядкованою системою збору, накопичення, реєстрації, класифікації, й узагальнення інформації у грошовому вимірнику про майно, капітал і зобов'язання підприємства та їх рух шляхом суцільного, безперервного й документального відображення всіх господарських операцій.

Бухгалтерський облік є складною системою – сукупністю елементів, пов'язаних між собою та об'єднаних в єдине ціле. Виступаючи ланкою зв'язку між господарською діяльністю та особами, які приймають рішення, бухгалтерський облік:

- вимірює господарську діяльність шляхом реєстрації даних про неї для подальшого використання;
- обробляє дані та інтерпретує їх таким чином, щоб вони набули практичної корисності;

- передає у вигляді звітів інформацію тим, хто використовує її для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, дані про господарську діяльність є входом до системи бухгалтерського обліку, а інформація для осіб, що приймають рішення, – виходом з неї [32].

Для прийняття управлінських рішень користувачам необхідно, щоб вони мали достовірну та об'єктивну інформацію про майно, фінансове становище, результати роботи, а також про процеси їх формування на підприємстві. Таку інформацію надає саме бухгалтерська система обліку [31]. Бухгалтерський облік – це частина інформаційного забезпечення підприємства (рис.1).

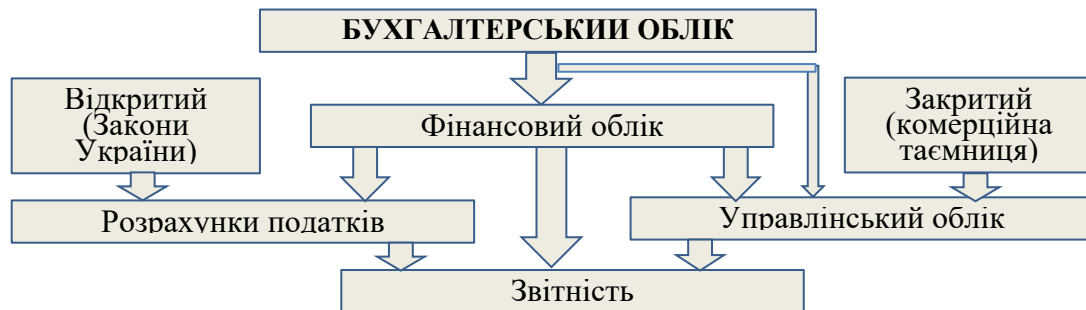


Рис. 1. Структура бухгалтерського обліку

Кожен рівень організації бухгалтерської інформації відповідає за різні функції:

- первинний облік включає збір, реєстрацію й обробку інформації;
- фінансовий облік відповідає за формування бухгалтерських проводок, бухгалтерських регістрів, бухгалтерської фінансової звітності з використанням методів бухгалтерського обліку;
- управлінський облік відповідає за одержання підсумкової достовірної інформації в будь-яких вимірниках для прийняття управлінських рішень, планування та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства;
- податковий облік відповідає за формування податкових регістрів, отримання інформації для цілей податкового планування;
- екологічний облік сприяє формуванню інформації про екологічну відповідальність підприємства;
- соціальний облік відповідає за формування показників соціального

забезпечення працівників та власників підприємства;

- бюджетування дозволяє встановити планові показники, необхідні для реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки підприємства;

- внутрішній аудит сприяє оцінці правильності ведення різних видів обліку на підприємстві з метою забезпечення його безпеки.

У вузькому розумінні управління – це перетворення інформації про стан об'єкта в командну інформацію від суб'єкта. У широкому розумінні – цілеспрямований програмований чи довільний вплив на об'єкти задля досягнення кінцевої мети за допомогою процесорів, явищ, процесів, коли є з ними взаємодія в режимі детермінованої чи довільної програми (регламенту). В будь-якому випадку в процесі управління (прийняття управлінських рішень) взаємодіють об'єкти та суб'єкти, що дає можливість розглядати процес управління підприємством як систему управління, доповнену інструментами регулювання, інформаційною та результативною складовими тощо [34].

Таким чином, система управління підприємством – це спосіб взаємодії між управлінським персоналом та виконавцями щодо досягнення поставлених цілей фінансово-господарської діяльності підприємства.

Система бухгалтерського обліку – це своєрідний механізм підготовки та відображення інформації про майнове та фінансове становище підприємства. Завдяки цій інформації внутрішні та зовнішні її користувачі мають уявлення про реальний стан справ на підприємстві. Система бухгалтерського обліку є частиною інформаційної системи підприємства, оскільки вона будується на єдиній методологічній основі, що дозволяє адекватно відобразити діяльність підприємства, сформулювати достовірні дані про майновий і фінансовий стан на рівні суб'єктів господарювання, здійснювати аналіз фінансово-господарської діяльності для прийняття управлінських рішень та постійний контроль за його показниками. Аналіз системи бухгалтерського обліку, зпредставлено на рис. 2.



Рис. 2. Система бухгалтерського обліку в загальній системі управління підприємством

Система бухгалтерського обліку повинна формувати інформацію, що задовольняє потребам широкого кола зацікавлених користувачів. Сучасний бухгалтерський облік є інформаційною базою, на основі якої можлива підготовка різних видів бухгалтерської і іншої звітності, зокрема, фінансової звітності, консолідованої фінансової звітності, управлінської звітності, податкової звітності, статистичної звітності, звітності перед державними органами контролю тощо.

Реалізація кінцевої мети функціонування підприємства забезпечується ефективною взаємодією керуючої та керованої складових системи управління ним, що забезпечується через виконання нею основоположних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль. На виконання вказаних функцій у досягненні цілей управління має вагомий вплив система бухгалтерського обліку [33].

Вплив зовнішнього та внутрішнього соціально-економічного середовища на господарську діяльність підприємства продукує виникнення низки фактів господарського життя, пов'язаних із процесами постачання, виробництва та реалізації. Багатогранність даних процесів зумовлена необхідністю залучення до господарського обороту фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних та інших ресурсів, визначення предмету діяльності, вибору способів виробництва,

формування цінової та збутової політики тощо.

Факти господарського життя, що призводять до зміни у структурі господарських засобів та джерелах їх утворення, ідентифікуються в систему бухгалтерського обліку як господарські операції, в якій вони реєструються, систематизуються, групуються та узагальнюються. Таким чином, формується масив обліково-економічної інформації, яка використовується керованою системою як інформаційне джерело при прийнятті управлінських рішень.

В цілому, економічна інформаційна система представлена підсистемами (планування, обліку, аналізу та контролю), що обумовлено можливістю виділити сукупність взаємопов'язаних елементів, які виконують відносно незалежні функції, але спрямовані на досягнення загальних цілей першої. Система через підсистеми покликана забезпечувати своєчасною, прогнозною, достовірною, доступною, доречною, комплексною та порівняною інформацією.

Бухгалтерський облік як функція управління, активно взаємодіє з іншими функціями, такими як: планування, контроль та аналіз. Елементи методу бухгалтерського обліку (документування, інвентаризація, рахунки, подвійний запис, оцінка, калькулювання, баланс та звітність) слід розглядати в якості інструментів підготовки релевантних даних на всіх етапах прийняття управлінських рішень.

Найбільш важливими для бухгалтерського управлінського обліку є операції управління витратами, доходами та результатами через вплив як на витрати, так і на доходи. Причому управління результатами здійснюється через використання фінансових індикаторів (інформація, яка отримана в системі бухгалтерського обліку). Однак орієнтація на оцінку лише результативності діяльності підприємства (співвідношення доходів і витрат) є недостатньою, оскільки не дає можливості оцінити вплив на вартість нематеріальних активів (знань та досвіду ключових співробітників; відносин із клієнтами і партнерами; використання передових технологій тощо, які в сучасних умовах є основним джерелом конкурентоспроможності підприємств).

Внаслідок накопичення невідповідностей, управлінський облік, який

ґрунтується на бухгалтерському обліку, може у кінцевому підсумку показати фінансовий результат, далекий від реальності, у той час як власники та потенційні інвестори прагнуть отримувати інформацію про реальний стан справ на підприємстві з метою порівняння альтернативних варіантів капіталовкладень. Лише фінансові показники не дають повної та адекватної картини розвитку підприємства та висвітлюють стан підприємства, що склався на момент оцінки, коли реагувати вже пізно.

Управлінський облік і контроль здійснюються на основі даних бухгалтерського обліку (бухгалтерський баланс, звіт про прибутки та збитки, звіт про рух грошових коштів організації). Недоліками базування управлінського обліку на даних бухгалтерського обліку та винятково на фінансових показниках є такі:

- 1) бухгалтерський облік ведеться згідно із законодавчо встановленими вимогами, внаслідок чого не завжди відображає реальний стан справ підприємства (зокрема: вимоги щодо методів партійного обліку; методів нарахування амортизації; методів розподілу накладних витрат тощо);
- 2) дані про прибуток, отримані зі звіту про прибутки та збитки, не є адекватними вимірниками прибутку, оскільки прибуток у системі бухгалтерського обліку залежить від того, коли були визнані доходи чи витрати. Більшість компаній (як українських, так і іноземних) використовують цю особливість для маніпулювання обсягом прибутку у звітному періоді;
- 3) бухгалтерський баланс не пристосований для відображення нематеріальних (інтелектуальних) активів, які є основним джерелом конкурентоспроможності бізнесу;
- 4) фінансові показники характеризують підприємство з точки зору фінансового циклу, коли його діяльність розглядається у розрізі руху грошових коштів, а не створення вартості. При такому підході такі важливі напрямки, як взаємовідносини з клієнтами, маркетинг, удосконалення технологій, навчання та розвиток персоналу, розробка нових продуктів і послуг, представлені як суто витратні, що суперечить їхній ролі в сучасних умовах.

На кожному рівні прийняття будь-якого обґрунтованого управлінського рішення на підприємстві неможливе без детального обліку, економічного контролю та аналізу як фінансового складу підприємства в цілому, так і окремих його складових частин, у тому числі й капіталу, залученого до діяльності підприємства. Це покликано забезпечити необхідною інформацією управлінський персонал підприємства, який відповідає за планування, організацію, контроль та аналіз господарсько-фінансових операцій і приймає в межах своєї компетенції різноманітні адміністративні рішення.

Колишня національна та сучасна міжнародна концепції обліку мають, з одного боку, певну схожість (орієнтацію на користувача інформації), а з іншого – значні розбіжності, насамперед пряме використання даних бухгалтерського внутрішньогосподарського (управлінського) обліку безпосередньо для прийняття управлінських рішень менеджерами підприємства.

За окремими оцінками «облік як одна із функцій управління незалежно від форм власності й типу економічних відносин обслуговує управлінський процес, створюючи понад 80 % інформаційної бази управлінських рішень, що приймаються» [34].

На відміну від фінансового обліку у внутрішньогосподарському (управлінському) обліку вдаються до додаткової документації, наприклад такої, як фінансові звіти, включаючи звіти про рух грошових коштів, та різних фінансових відомостей. Таким чином, даний обліковий метод використовується на практиці для здійснення підприємством функцій планування, контролю, аналізу та прийняття рішень.

Отже, внутрішньогосподарський облік за інформаційним змістом і колом вирішуваних завдань набагато ширший і різноманітніший, ніж фінансовий. Він повністю підпорядкований запитам управлінської структури підприємства. Його дієвість забезпечується орієнтацією на конкретні господарські завдання, вирішення яких ґрунтується на відповідній інформації про витрати і доходи.

Проте ці два види обліку мають і спільні риси. По-перше, вони ґрунтуються на даних єдиної інформаційної системи обліку; по-друге, спираються на

концепцію відповідальності в управлінні господарськими об'єктами; по-третє, їхня інформація використовується для прийняття рішень, хоча й різної спрямованості.

З викладеного можна констатувати, що бухгалтерський облік як одна з найважливіших складових у системі управління повинна бути зважено організованою та чітко регульованою діяльністю науковців та практиків з обліку, поєднувати в собі професійні знання, міжнародний досвід і компетенцію, оскільки від правильності дій бухгалтера залежать ефективне й законне функціонування підприємства. Отже, метою управління є підвищення ефективності господарських процесів. Бухгалтерські дані дозволяють виявляти проблеми управління, а баланс в цьому випадку є звітом, який оцінює ефективність управління. Усвідомлення цих підходів призведе до трансформації бухгалтерського обліку з пасивного нагляду в інструмент активного впливу на господарські процеси.

SECTION 3. ECONOMY AND MANAGEMENT OF STATE GRATITUDE

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.3.1

3.1 International green growth content and institutional basis of decarbonization in Ukraine

In the face of global challenges, Ukraine needs to develop a clear strategy for the transition to green economic growth. This will determine the basic principles of public policy, strategic vectors and objectives of economic development in the direction of conservation and efficient use of resources, reducing the destructive production and anthropogenic impact on the environment and increasing the amount of "green" funding. Such an approach requires clarity in defining the priorities of environmental modernization, the essence of which is to update or create new institutions in the direction of finding innovative ways of environmentally friendly development, comprehensive institutional reforms and transfer of green technologies.

At the same time, the unconditional imperative of society should be the practical implementation of the model of sustainable development and green economy, which provides an integrated combination of economic efficiency, social justice, resource balance and environmental security. The responsibility of Ukraine, which has undertaken to fulfill international obligations to implement the principles of sustainable development, dissemination and implementation in the system of state and regional governance of areas and mechanisms that contribute to the requirements of the "green" economy, determines their practical implementation. The formation of an effective system of environmental management in the context of overcoming financial instability by carrying out institutional and structural changes in Ukraine is becoming a real necessity.

Defining and actively implementing the priorities of Ukraine's innovative development in a "green" format should contribute to strengthening the image of Ukraine as a country with an environmentally oriented policy at the global and European levels. Existing political initiatives at the international and national levels in support of the vector of "green" growth show that today in Ukraine there has been some dynamism in this direction.

Signing in 2014 of the Association Agreement between Ukraine and the European Union and adoption of the Action Plan for the implementation of the Association Agreement for 2014-2017 (in particular, Section V "Economic and sectoral cooperation"), as well as plans for the implementation of EU directives and regulations in the field of energy, ecology and technical regulation, has initiated the national trajectory of Ukraine's green transition in accordance with modern international challenges. It can be argued that the prosperity of the state can be ensured only by improving the efficiency of all types of resources, structural and technological and innovative restructuring of production in accordance with European requirements and international obligations [36]. According to Art. 365 of the Agreement the key goals of European integration are:

- development of a comprehensive environmental strategy, which will include planned institutional reforms;
- division of powers of environmental authorities at the national, regional and local levels;
- • decision-making procedures and promoting the integration of environmental policy into other areas of state policy;
- • identification of the necessary human and financial resources and the mechanism for their review.

In view of these postulates, after the proclamation of the UN Global Green Course in 2009 by UNEP [37], the EU countries are gradually developing and implementing a policy of "green" growth, which was caused by the need to green their economic systems. Analyzing the theoretical development of international institutions, we can state that the distinguishing features of the green economy are as follows [37, c. 4]:

- economic growth involves the introduction of a model of greening in all sectors of the economy on the principle of creating more value with less impact;
- the key role in the transition to the principles of "green economy" belongs to the state policy to stimulate the development of "green" activities and business, limiting subsidies to support "brown" production, introduction of stricter environmental

standards and responsibilities of producers and consumers, well-thought system of state regulation and control;

- the transfer of cleaner technologies stimulates new growth opportunities in the "green" areas, compensating for job losses in the "brown" sectors;
- investing in energy efficiency, renewable energy and waste management serves as an activator for the development of "green" entrepreneurship, innovation and employment growth by 20% by 2050 compared to the usual scenario in society.

An excursus of international documents shows that today, the EU has a number of advanced innovation programs aimed at ensuring the greening of the EU economy. These include the Roadmap for moving to a competitive low carbon economy in 2050 (COM (2011) 112), a policy framework for climate and energy in the period from 2020 to 2030, the Energy roadmap 2050, the Roadmap to a Resource Efficient Europe (COM (2011) 571), the Environmental Technologies Action Plan (ETAP), Competitiveness and Innovation Framework Programme (CIP), Research and technology development framework programs, innovation and regional development programs, etc.

Ukraine's long-term strategy for EU integration means gradual approximation to the relevant standards of environmental legislation and ensuring the effectiveness of mechanisms for their implementation under the "green" scenario, as the EU accession process is the main driver of modernization of environmental standards and legislation. In addition, Ukraine's membership in the Council of Europe is an important factor in the country's integration into the single European legal space by bringing national legislation in line with the organization's norms. The effectiveness of such efforts depends on the pace of environmental reforms taking place in the country today.

As the priority in modern international cooperation is the issues of sustainable development, environmental protection and combating climate change, in the context of globalization, Ukraine must implement its development strategy with European guidelines. In addition, with the launch of the Global Green Course [37], Ukraine had a chance to become a leader in promoting the ideology of a "green" economy among the Eastern Partnership countries [39, c. 7].

The "Greening Economies in the European Union's Eastern Neighbourhood" (EaP GREEN) programme was aimed at this, supported by the European Commission and other donors and implemented with the joint participation of four international organizations (OECD, UNECE, UNEP, UNIDO) [36]. The purpose of the Program was to support the transition of the Eastern Partnership countries (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine) to the model of "green" economy by:

- integration of the sustainable consumption and production (SCP) model into national development plans, legislation and regulations;
- introduction of "green" economy tools (strategic environmental assessment (SEA) and environmental impact assessment) as important mechanisms of spatial planning based on the principles of ecological sustainability;
- transition to a "green" model of development in the sectoral context.

Unfortunately, these optimistic forecasts did not come true, as Ukraine still lacks a legally declared Concept of State Policy for the Development of a Green Economy. This content is evidenced by the developed in 2013. The Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine drafts the Action Plan of Ukraine to implement the decisions and recommendations of the UN Conference on Sustainable Development "Rio + 20", where a separate issue is the development of the Concept of State Policy for Green Economy, which unfortunately remained a project document.

At the same time, in recent years, there has been an increase in political activity on the implementation of the European model of green growth and its key instruments. This content was the key to the discussion of joint agreements on green financing, in accordance with international standards of decarbonisation policy until 2030, in the high-level dialogue between Ukraine and the European Union, which took place in late September 2021. Thus, taking into account the trends of the current stage of development, now in Ukraine at the expert level there is a clarification of scenarios and targets of program documents of the country's development. The implementation of the provisions of the Association Agreement in Ukraine, in particular its Chapter 6 (Environment), creates the preconditions for the formation of the Single Pan-European Energy and Climate Area, which will cover Ukraine and other Member States of the Energy

Community. In this regard, Ukraine, when formulating national Action Plans, should focus more clearly on the mechanisms and strategies developed by the world community to decarbonize the economy on the basis of the European ideology of "green" growth.

In our opinion, this implies the expediency of adopting relevant legislative drafts on:

- implementation of the international procedure "exchange of debts for nature (environmental assets)" in offsetting the external debts of Ukraine;
- conducting a number of important scientific studies, expert and analytical assessments in the above format;
- establishment of continuous professional training in order to increase the level of awareness and qualification of specialists among representatives of state bodies, local self-government, territorial communities, business, managers;
- set-up a platform for effective dialogue, interaction and strengthening partnerships between government, business and civil society to achieve effective environmental governance and implement the transfer of green innovation and investment in Ukraine.

The international format of the green economy should provide a favorable political climate based on:

- greening of management decisions in the direction of promoting sustainable development through the introduction of innovations and investments;
- providing institutional preconditions for the formation of green growth in the field of environment;
- providing adequate financial resources to developing countries, solving the international debt problem through the mechanism of exchange of external debts for the implementation of environmental measures [42];
- greening of macroeconomic policies that would contribute to environmental protection and improved resource management.

This necessitates the consideration of the ideology of development of the "green" economy as the main paradigm of transformation of social changes, especially in the

process of forming an integral national system of environmental management [38]. The need for such a system is confirmed by the state of ecosystem potential of Ukraine, which is characterized as depleted due to excessive use and consumer attitudes, which pose a real threat to the health of the nation. However, it can be stated that currently the theory and practice of green growth, which is very widely promoted at the international and European levels, unfortunately, is still not fully recognized in Ukraine. Meanwhile, this situation is somewhat contrary to the terms of Art. 360, ch. 6 "Association Agreements between Ukraine and the EU" – "The parties develop and strengthen cooperation on environmental protection and thus contribute to the long-term goals of sustainable development and green economy".

Introducing new approaches to decentralization and strengthening the powers of local self-government, Ukraine needs a clearly defined and acceptable to society strategy to achieve development goals under the "green" scenario, which actualizes the implementation of best innovative practices and tools [38].

It can be stated that in recent years Ukraine has made significant progress towards a green transition towards the European Green Course (EPC), which provides for the implementation of joint agreements on "green" financing to achieve climate neutrality, in accordance with international standards of decarbonisation policy. However, further concrete steps are needed to ensure the harmonization of public policy and legislation with EU policy and legislation in the context of the objectives of the European Green Course and the Association Agreement, in particular: monitoring, taxation, greenhouse gas emissions trading and the development and implementation of strategies, plans and EU legislation that will allow Ukraine to become an active participant in the dialogue with the EU, including on the model of low-carbon development.

The existing nature of economic development of society on the basis of raw material orientation of the production component is recognized in the world as hopeless and economically unprofitable. Such an approach to the organization of socio-economic relations has led to the problem of climate change. The consequences of the impact of these negative processes are exacerbated exponentially, and today humanity has faced an urgent challenge to keep the growth of temperatures at 2⁰C. According to experts opinion,

which was published in Glasgow at COP26, there is a danger that by 2030 the amount of harmful emissions into the atmosphere will be twice that needed to achieve the goal of limiting global warming at 1.5 degrees [49]. Therefore, it is necessary to more actively implement measures to prevent climate change. The most effective way to mitigate and slow down with the cessation of climate change is to reduce the emissions of greenhouse gas (GHG) emissions and intensify the activities that ensure their absorption. These requirements are consolidated by the policy of decarbonisation and low-carbon development, which is implemented through a system of financial and economic tools. Effective in this context are the instruments of fiscal direction along with the introduction of financial and economic levers to regulate carbon markets.

The international community is trying to adjust the processes of anthropogenic impacts on the environment and, above all, on the planet's climate system through agreements and joint commitments. This was embodied in the adoption of the UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) and a number of subsequent documents. The realities of today, taking into account the requirements of the international community to regulate the process of climate change, increase the urgency of implementing a strategy of low-carbon development in all sectors of economic activity. New priorities in solving environmental problems are on the agenda. There is a need to increase the status of implementation of climate policy objectives, their consideration as an independent direction along with the problems of environmental protection from other types of man-made load. The functioning and increase of production volumes sometimes occurs due to the depletion of natural resource potential, and taking into account the cost of resources involved in the production process is insufficient, which threatens environmental safety. Thus, there is a need to reform the organizational and economic relations between economic entities in the process of nature management to ensure the implementation of low-carbon development, the scheme of the structure of which is presented in Fig. 1.

But the lack of a sufficient level of interest, incentives and levers to encourage entrepreneurs in decarbonisation and low-carbon development of economic and industrial activities is a barrier and creates obstacles to the successful implementation of a system of

measures in this direction. Ensuring the implementation of a low-carbon economic development strategy requires the implementation of economic reforms aimed at creating conditions in which the rate and volume of value added growth will directly depend on the environmental characteristics and inversely dependent on the degree of anthropogenic pressure created by these activities.

The most effective levers on this path are economic tools and above all these instruments of:

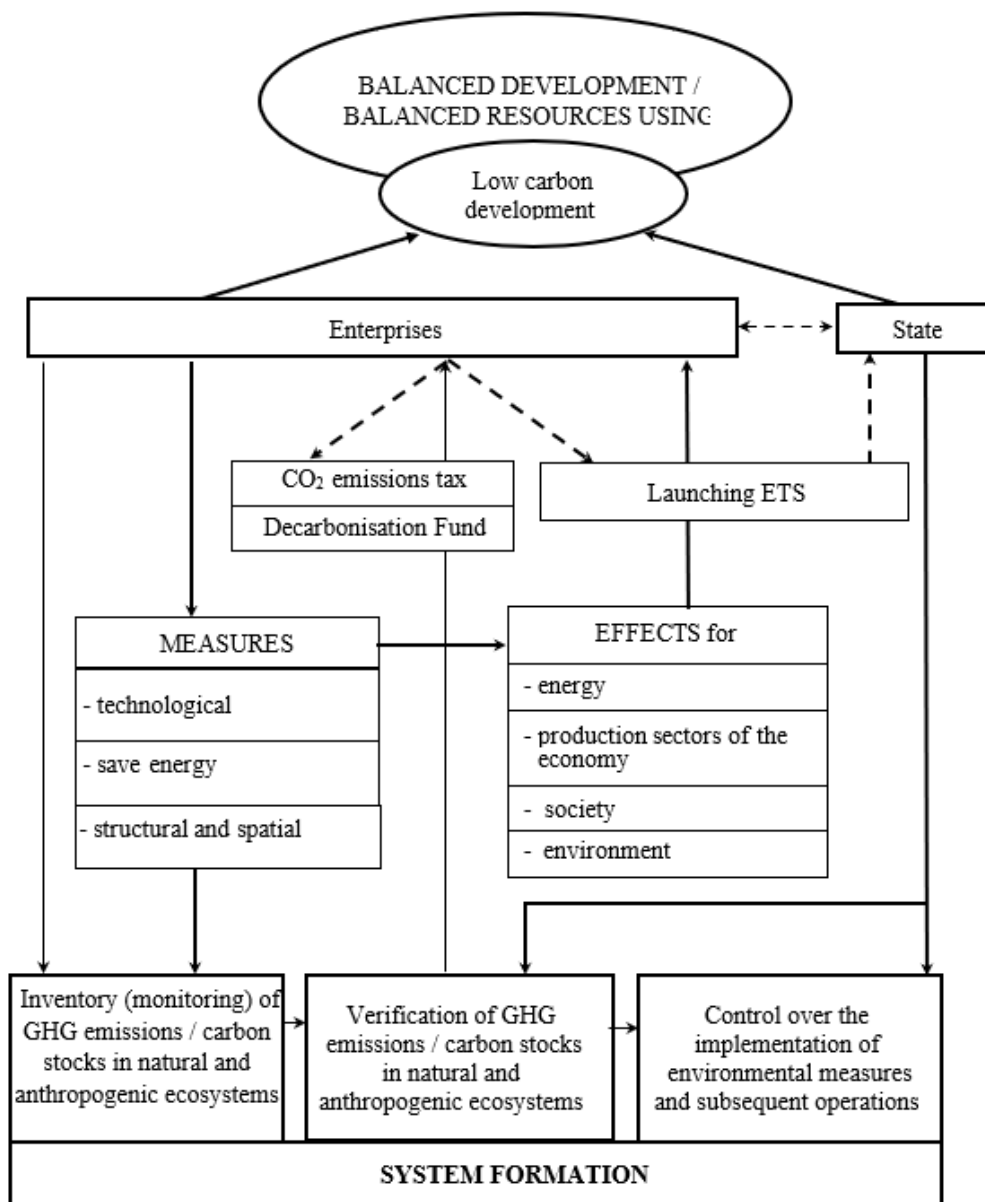


Fig. 1. The scheme of structure of formation of system of the balanced nature management

The diagram shows the connections: \rightarrow basic; \rightarrow auxiliary; $--\rightarrow$ financial.

Source: created based [35].

- fiscal group:
 - taxes,
 - subsidies,
 - environmental standardization and labeling,
 - organizational-economic and normative-legislative support of innovative branches of economy at the legislative level simultaneously with forming of a system of expenditures from the budget;
- market group.

The world practice has accumulated quite extensive experience in the use of tax instruments to regulate GHG emissions, but those functioning of a similar levers in Ukraine requires, in our opinion, optimization.

The experience of the countries of northern Europe, which has more than thirty years, has shown the effectiveness of involving tax instruments in the regulation of environmental problems. The world's first application of the carbon tax took place in Finland in 1990. Since then, 16 European countries have introduced carbon taxes ranging from less than € 1 per metric tonne of carbon emissions in Ukraine and Poland to more than € 100 in Sweden [46]. There is a differentiation of aspects of charges in different countries, along with differences in the attraction of different types of benefits, up to exemption from payment. For example, the tax on CO₂ emissions may not apply to electricity generation, as in Sweden, where taxation of hydrocarbon fossil fuels has been applied since 1991, on CO₂ emissions from combustion. At the same time, industrial enterprises pay only half of this tax. In addition, a number of incentives have been created for the development of green energy. This approach is an example of a combination of reducing CO₂ emissions while growing economically. This effect was noticeable five years after the introduction of the tax and remains stable to this day. Between 1990 and 2013, GDP increased by 61%, while CO₂ emissions were reduced by 23% [40].

Germany also joined the cohort of GHG taxation countries in 2021 to create active incentives to expand the use of renewable energy sources.

The peculiarities of the application of a similar tax in the UK, in addition to the differentiation of the tax base by type of energy, is that the financial burden is placed on consumers. However, there is a certain differentiation in the amount of taxation between industrial, transport energy consumers and households, while reducing mandatory payments to the budget for employers.

Another example of preferential support for national entrepreneurs is the experience of Denmark, where a system of voluntary agreements between the government and companies has been established since the 1990s, under which, according to the agreements, there is a system of proportional discounts on CO₂ tax.

At the same time, everywhere the funds received were used for various aspects of the target environmental purpose: either for technological improvements of production capacity, or for consumers through the modernization of industrial equipment or for any increase in energy efficiency. Through these efforts, countries with a long history of CO₂ taxation have increased the share of renewable energy while reducing GHG emissions.

The CO₂ emission tax introduced in Ukraine, which is a component of the environmental tax, although it was increased from January 2019 from 41 kop. up to 10 hryvnias per ton (ie 24.4 times), but has an insufficient level of environmental efficiency. The key reason lies in the fact that "the tax base for carbon dioxide emissions according to the results of the tax (reporting) year is reduced by the amount of such emissions in the amount of 500 tons per year", as specified in paragraph 242.4 of the Tax Code of Ukraine. The source of information on GHG emissions is the data of the statistical reporting form "2-ТП воздух". In this case, the object of taxation is, according to paragraph 242.1.1 "volumes and types of pollutants emitted into the atmosphere by stationary sources", ie mobile sources of emissions are not subject to this tax. Thus, the approach proposed for the calculation of this tax does not provide a broad coverage of CO₂ emissions, and its application does not create a sufficiently effective incentive effect to reduce GHG emissions. This is confirmed by a simple comparison of national statistical reporting data and information provided in the reporting documents of Ukraine to the UNFCCC Secretariat. According to preliminary

estimates, the share of tax-free emissions is 21% and 60%, respectively [45]. It should be noted that in governmental structures the possibility of increase of this tax three times (to 30 UAH for t CO₂) is considered. Thus, the parliamentary committee on finance, tax and customs policy on June 24, 2021 decided to take as a basis the bill № 5600 with this proposal, which provoked critical remarks [43]. However, questions arise as to whether an increase in emissions charges under the current approach will provide the desired environmental effect. In the short run, the tax provides relative certainty about the cost of reducing emissions, but there is uncertainty about the resulting emission reductions.

Another approach to regulating the dynamics and volumes of emissions is the introduction of a GHG emissions trading system (ETS). World experience since the second half of the last century demonstrates the high efficiency of this group of financial and economic tools. ETS play a key role in reducing GHG emission reductions, as 21 systems are currently operating on four continents and another 24 systems are being developed or under consideration. Emissions trading is introduced by countries that produce more than 42 % of world GDP, which is home to almost one-sixth of the world's population [47].

Ukraine plans to introduce a national ETS in 2025 in line with its commitments under the Ukraine-EU Association Agreement. Accordingly, the ETS development process takes place in accordance with the provisions of Directive 2003/87 / EC of the European Parliament and of the Council on the implementation of a system of greenhouse gas emission allowance trading within the Community. Until now, basic elements of the GHG monitoring, reporting and verification (MRV) system have been developed in Ukraine, which form a system of information and registration infrastructure for the operation of GHGs. The introduction of ETS in combination with other financial and economic instruments will bring not only a positive environmental effect, but also economic benefits by avoiding new "climatic" barriers to exports of domestic producers to the EU.

This applies to the situation with the implementation of carbon protectionism measures, which the European Commission planned to implement at the legislative

initiatives level in the second quarter of 2021. If Ukraine's merchandise exports to the EU meet European requirements, it will annually avoid excessive additional payments to national companies of more than 0.5 billion euros.

Ukraine has joined the global process to combat climate change since the ratification of the UNFCCC in 1996 and continues to work to meet its obligations under international agreements. Thus, after the ratification of the Paris Agreement in the summer of 2016 (Law of Ukraine dated 14.07.2016 № 1469-VIII) a number of bylaws were adopted. Key among them is the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 07.12.2016 № 932 "On approval of the Concept of implementation of state climate policy for the period up to 2030" in order to improve state policy in the field of climate change. It will also contribute to the sustainable development of the state, the creation of legal and institutional preconditions for a gradual transition to low-carbon development, the creation of preconditions for the stabilization of economic, energy and environmental security and the well-being of citizens. This document sets tasks in the following areas:

- strengthening the institutional capacity to formulate and ensure the implementation of state policy in the field of climate change;
- prevention of climate change by reducing anthropogenic emissions and increasing GHG absorption and ensuring a gradual transition to low-carbon development of the state;
- adapting to climate change, increasing resilience and reducing the risks associated with climate change.

To fulfill the tasks set out in the Concept, the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 06.12.2017 № 878-r "On approval of the action plan for the implementation of the Concept of state policy in the field of climate change until 2030" declared successive steps to combat climate change, of which so far:

To fulfill the tasks set out in the Concept, the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 06.12.2017 № 878-r "On approval of the action plan for the implementation of the Concept of state policy in the field of climate change until 2030" declared successive steps to combat climate change, of which so far:

- the Strategy of low-carbon development of Ukraine for the period up to 2050 to "determine the strategic directions of the transition of Ukraine's economy to the trajectory of low-carbon growth on the basis of sustainable development in accordance with national priorities" has been approved;
- the Law of Ukraine dated 12.12.2019 № 377-IX “On Principles of Monitoring, Reporting and Verification of Greenhouse Gas Emissions” was adopted;
- the Procedure for monitoring and reporting on greenhouse gas emissions was approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 23.09.2020 № 960;
- the Procedure for verification of the operator's report on greenhouse gas emissions was approved by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 23.09.2020 № 959;
- the Nationally Determined Contribution of Ukraine to the Paris Agreement, which according to Decision 1 / SR.21 of the Conference of the Parties to the UNFCCC, Article 14 must be updated every five years [49] was approved by the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 30.07.2021 № 868-r;
- the Strategy of ecological safety and adaptation to climate change for the period up to 2030 and the operational plan for its implementation in 2022 –2024 approved by the Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 20.10.2021 № 1363-r;
- developed a draft Concept of the State Scientific and Technical Program in Climate Change until 2030 to determine the optimal way to implement national and international tasks in the field of assessment and forecasting of future climatic conditions and develop measures to minimize the impact of climate change on the socio-economic sphere and environment of Ukraine with the subsequent integration of national climate research into international scientific and practical activities.

As can be seen from the analysis of these documents, the implementation of tasks and the achievement of the goals outlined in them, creates an institutional space and legal basis for intensifying the policy of decarbonisation and low-carbon development.

Today, the strategy of low-carbon economic development is a fundamental component of the strategy of sustainable development. However, there are a number of obstacles, barriers of an economic, political, organizational, and sometimes psychological nature. First of all, these are problems related to the global economic crisis, which fully affect Ukraine as well. Also, a constraining factor is the insufficient level of responsibility of economic entities regarding the requirements for the implementation of measures aimed at ensuring low-carbon development and / or their implementation is not in full or at an inadequate level of quality.

Achieving the outlined goals requires, in addition to involving institutional, organizational and economic tools and improving the environmental and economic mechanism, significant efforts in the direction of technical progress, which requires the development of scientific and methodological framework and consulting support. On this basis - the introduction of best management practices based on the use of the latest technologies, which in the complex is aimed at reducing the volume of income and carbon content in the atmosphere.

3.2 Сприятливий інвестиційний клімат – важлива складова полегшення ведення бізнесу

Створення сприятливого інвестиційного клімату, зокрема у разі залучення зарубіжних інвестицій в сучасних умовах розвитку економіки України є одним з найважливіших чинників стабілізації економічної ситуації, зниження рівня «тінізації» економіки та економічної безпеки держави загалом. Загалом під інвестиційним кліматом розуміють сукупність політичних, соціально-економічних, фінансових, організаційно-правових, природних чинників, властивих тій чи іншій країні, регіону, які визначають вибір інвесторів відносно місця, часу і форми вкладення коштів. Як свідчить світова практика, країни із постіндустріальною економікою, зокрема й Україна, не в змозі розвивати її без залучення й ефективного використання інвестицій. Від їх якісних і кількісних характеристик залежать економічний потенціал країни, його ефективність, галузева та відтворювальна структура суспільного виробництва, спрямованість стратегій соціально-економічного розвитку економіки [50].

Закордонні фахівці в дослідженнях економічного змісту інвестицій наголошують на таких чинниках: а) приріст функціонуючого капіталу; б) одержання додаткового доходу; в) відмова від частини поточного споживання на користь очікуваного розширення споживання в майбутньому.

Аналіз сучасної зарубіжної і вітчизняної наукової літератури дозволив сформулювати декілька підходів до визначення сутності поняття «інвестиції».

За «цільовим» підходом критерієм віднесення тих чи інших вкладень до інвестицій є мета їх здійснення. Ряд іноземних економістів [51, с. 10; 52, с. 173] розуміють під інвестиціями будь-який інструмент вкладення грошей з метою збереження чи примноження їх вартості, отримання доходу або досягнення приросту капіталу, або для того й іншого.

У макроекономічному аспекті інвестиційна діяльність є процесом формування майбутнього економіки країни. Чим більші обсяги інвестицій сьогодні, тим більшими будуть обсяги валового внутрішнього продукту країни завтра.

Інвестиціями підприємства, як вважає І.О. Бланк [53, с. 38], є вкладення капіталу у всіх його формах в різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, досягнення економічного ефекту. Практично такої ж точки зору дотримуються й інші автори [54, с. 157; 55, с. 166].

Однак метою інвестування може бути досягнення не тільки прибутку, а й соціального ефекту (якщо об'єкт інвестування не є суб'єктом підприємницької діяльності).

Згідно з другим підходом критерієм вкладення капіталу як інвестицій є строки їх використання. Багато вітчизняних і зарубіжних економістів розглядають інвестиції як довгострокове вкладання капіталу в різні сфери і галузі економіки, інфраструктуру, соціальні програми, охорону навколишнього природного середовища як всередині країни, так і за кордоном з метою розвитку виробництва, соціальної сфери, підприємництва, одержання прибутку [56, с. 8, с. 345].

Натомість в літературі зустрічаються терміни як «довгострокові» так і «короткострокові інвестиції» [58, с. 13; 59, с. 12], що має право на життя, особливо в умовах фінансово-економічних криз, коли необхідним стає мінімізація термінів окупності інвестицій.

За третім підходом інвестиції трактуються як використання капіталу через певний час на противагу поточному споживанню. Прихильники такого підходу, зокрема У. Шарп із співавторами, визначали термін «інвестиція» як відмову від певної цінності в поточному періоді з метою отримання цінності в майбутньому, але в зростаючих розмірах [60, с. 29].

Однією з найголовніших складових теорії Дж. Кейнса були інвестиції. Він сформулював правило, яке зводиться до того, що «в будь-якому новому прирості сукупних доходів частка заощаджень зростає випереджальними темпами стосовно частки, яка споживається, а отже, забезпечується основа майбутніх інвестицій» [61, с. 116]. Французький економіст П. Массе також вважав, що найзагальніше визначення інвестиції, яке можна дати актові вкладення капіталу, зводиться до наступного: «інвестування є актом обміну капіталу на задоволення

в майбутньому інвестиційними благами». Такої позиції дотримувалися й інші американські економісти [62, с. 13].

Проте, слухні за своєю сутністю, такі характеристики інвестицій не повною мірою розкривають цю складну економічну категорію.

Слід також погодитися з науковцями, що поняття «інвестиції» є первинною категорією, яка лежить в основі побудови ієрархії решти категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталу. З огляду на це, вважаємо, що інвестування – це процес акумуляції коштів у різній формі (гроші, акції, цінні папери, пайові внески, рухоме і нерухоме майно, авторські права тощо), перетворення їх в інвестиційні товари та ресурси, введення останніх у виробничу стадію і трансформація у перетворюючі інноваційні фактори – ресурси, а далі у капітал.

Таке розуміння категорії інвестицій є важливим теоретико-методологічним підґрунтям для аналізування стану й організації інвестиційних процесів, основних джерел інвестицій, умов перетворення їх у чинники ресурсів суспільного відтворення, стану й передумов формування повноцінного ринку інвестиційних товарів [50].

Загалом інвестиційний клімат визначається як сукупність політичних, економічних, юридичних, соціальних та інших факторів, що визначають у кінцевому рахунку ступінь ризику капіталовкладень і можливість їхнього ефективного використання [50]. Він формується під впливом незалежних від окремих суб'єктів господарювання та суттєво впливає на їх інвестиційну поведінку. Поняття інвестиційного клімату відрізняється складністю й комплексністю і може розглядатися на макро- і мікроекономічному рівні. На макроекономічному рівні воно містить у собі показники політичного (включаючи законодавство), економічного й соціального середовища для інвестицій. Для потенційних інвесторів в Україні у разі аналізування політичної ситуації вирішальну роль відіграють політика держави щодо іноземних інвестицій, імовірність націоналізації іноземного майна, участь країни в системах міжнародних договорів із різних питань, міцність державних

інститутів, наступність політичної влади, ступінь державного втручання в економіку тощо [50].

В сучасній теорії та практиці інвестиційної діяльності існують різні підходи до оцінювання інвестиційного клімату, що, що розрізняються залежно від цілей дослідження, за кількістю аналізованих показників та їхніх якісних характеристик [50].

Універсальна методика оцінювання інвестиційного клімату, що охоплює максимальну кількість економічних характеристик, показників торгівлі, характеристик політичного клімату, законодавчого середовища для інвестицій (автори Б. Тойн, П. Уолтерс та ін.), дозволяє глибоко й усебічно оцінити ситуацію в країні на даний момент і судити про можливість її розвитку. Для порівняльного аналізу інвестиційного клімату в державах Східної та Центральної Європи, з урахуванням країн, що раніше входили до СРСР, використовуються спеціальні методики, де увага акцентується на темпах й перспективах реформ [50].

Методики бальної оцінки, основна перевага яких – можливість кількісного зіставлення основних характеристик інвестиційного клімату для різних країн і виділення остаточного показника, який враховує величини всіх складових і ранжування різних країн, служать критерієм їхньої привабливості для іноземних інвесторів.

На інвестиційному кліматі негативно позначаються не тільки прямі обмеження діяльності іноземних фірм, що містяться в законодавстві, але й нечіткість і, особливо, нестабільність законодавства приймаючої країни, оскільки ця нестабільність позбавляє інвестора можливості прогнозувати розвиток подій, що знижує рентабельність вкладень. Серед економічних параметрів основна увага в оцінці інвестиційного клімату приділяється загальному стану економіки, стану валютної, фінансової і кредитної систем, митному режиму, можливостям використання робочої сили (вартість робочої сили і її співвідношення із середнім рівнем кваліфікації працівників і продуктивністю праці) [50].

Велику роль в оцінці соціального середовища для інвестицій відіграють показники ставлення до іноземних інвестицій у суспільстві, ступінь його розшарування, наявність чи відсутність згоди з основних питань економічного й соціального розвитку країни, рівень безробіття, можливість страйків.

На мікроекономічному рівні інвестиційний клімат проявляє себе через двосторонні відносини фірми-інвестора і конкретних державних органів, господарських суб'єктів-постачальників, покупців, банків, а також профспілок і трудових колективів приймаючої країни. На цьому рівні відбувається конкретизація узагальненої оцінки інвестиційного клімату в ході реальних економічних, юридичних, культурних контактів іноземної фірми з новим середовищем [50].

Макро- і мікрорівні інвестиційного клімату сприймаються інвесторами як єдине ціле, оскільки будь-які законодавчі зусилля уряду сформувати сприятливий інвестиційний клімат можуть блокуватися нормотворчістю місцевої влади, а зусилля на місцевому рівні щодо створення пільгового господарського режиму для іноземних інвестицій – найчастіше компенсують деякі вади загальноекономічного регулювання центрального уряду.

Використання нових методологічних підходів дає можливість характеризувати інвестиційний клімат як особливу підсистему в інституційній системі економіки, покликану створити передумови для найкращого використання суспільно-економічних відносин у розвитку і науково-технологічному відновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність [50].

Не існує єдиного загальновизнаного переліку економічних показників, необхідних для характеристики інвестиційного клімату, їх набір залежить від форми інвестицій, ознак суб'єкта, терміну і умов інвестування. Категорія «інвестиційний клімат» об'єднує в собі соціально-економічні характеристики країни-одержувача з інтересами зарубіжних вкладників капіталу. Чим гірше інвестиційний клімат в країні, тим більш високим є для інвестора підприємницький ризик, і, відповідно, вірогідність вступу зовнішніх капіталів буде меншою. Таким чином, стан інвестиційного клімату – не абстракція, він має

своє кількісне вираження, яке для інвестора виражається в очікуваній прибутковості вкладень, а для країни, яка отримує інвестиції, – в реально отриманих зарубіжних інвестиційних ресурсах [50].

Для оцінювання інвестиційного клімату найчастіше використовуються так звані економічні індекси, які характеризують певні аспекти діяльності в тій чи іншій економічній системі країни: рівень конкурентоспроможності, прозорість (транспарентність) ринків, рівень економічної свободи чи корупції. Про наявність сприятливого або несприятливого інвестиційного клімату в країні часто роблять висновок за макроекономічною та монетарною політикою держави. Непрямими показниками можуть бути рейтинги сприятливості щодо ведення бізнесу (по відношенню до вітчизняних підприємців та інвесторів, іноземних інвесторів, з урахуванням податкового режиму, втручання держави в економіку та регулювання цін, конкурентоспроможності ринку, обмеження для іноземців, рівня корупції та свободи) [50].

Конкурентоспроможність країни, регіону, суб'єкта господарювання визначається двома головними чинниками: наявним ресурсним, інвестиційним потенціалом та ефективним його використанням; ефективною системою державного регулювання інвестиційних потоків. Україна має не дуже високий ресурсний та досить низький рівень інвестиційного потенціалу, тому в міжнародному рейтингу конкурентоспроможності не займає провідних позицій. Так, за результатами щорічного рейтингового дослідження Міжнародної фінансової корпорації, група Світового банку «Ведення бізнесу – 2018» та «Ведення бізнесу – 2020» за загальним рейтингом відбулось підвищення позицій України у 2020 році порівняно з 2018 роком. Так, Україна у 2020 році посіла 64 місце, у 2018 – 71 (табл. 1).

Таблиця 1. Рейтинг МФК щодо ведення бізнесу в Україні у 2020/2018 роках

Рейтинг за категоріями	Роки	Нова Зеландія	Сінгапур	Данія	Україна
Глобально	2018	1	2	3	71
	2020	1	2	4	64
Реєстрація підприємств	2018	1	3	42	56
	2020	1	4	45	61
Отримання дозволів на будівництво	2018	6	8	4	30
	2020	7	5	4	20
Реєстрація власності	2018	1	21	11	63

Рейтинг за категоріями	Роки	Нова Зеландія	Сінгапур	Данія	Україна
	2020	2	21	11	61
Отримання кредитів	2018	1	32	44	32
	2020	1	37	48	37
Захист міноритарних інвесторів	2018	1	7	38	72
	2020	3	3	28	45
Оподаткування	2018	10	8	9	54
	2020	9	7	8	65
Міжнародна торгівля	2018	60	45	1	78
	2020	63	47	1	74
Забезпечення виконання контрактів	2018	21	1	14	57
	2020	23	1	14	63

Джерело *. Систематизовано, узагальнено та згруповано за даними [50, с. 14].

В цілому, можна констатувати, що наразі існує нагальна потреба в розробленні адекватних сучасним умовам заходів щодо покращення інвестиційного клімату, зниження рівня «тінізації» економіки й підвищення економічної безпеки держави загалом [64-69]. Проте загрозливим залишається рівень корупції. Вважається, що якщо річний ВВП на одного громадянина нижчий за 8 тис. дол. США, то така держава не може бути некорумпованою. В Україні ж за всіма підрахунками (враховуючи всі соціальні пільги та виплати) цей показник становив не більше 5 тис. дол. США. Тому досягнення хоча б нижньої межі дасть змогу зробити висновок про зменшення рівня корупції [50].

При цьому, слід зазначити, що покращення інвестиційного клімату може бути забезпечено за умови реалізації комплексу заходів, спрямованих, наряду з іншим, на створення умов полегшення ведення бізнесу, основним з яких є такі:

- створення сприятливого середовища для ведення бізнесу;
- забезпечення довгострокової фінансової стабільності;
- підвищення ефективності державного управління;
- розвиток конкуренції на внутрішньому товарному ринку [50].

3.3 Основні пріоритети реалізації інноваційної діяльності в Україні

Існує кореляція між поняттям «інновація» та «конкурентоспроможність»: що вищий ступінь розвитку інновацій, то вища конкурентоспроможність економіки, тобто система здатна виробляти продукцію нової якості, на яку є більший попит, із меншими витратами тощо. Україна в цьому питанні суттєво відстає від топ-групи держав і, як результат, володіє економікою з низькою доданою вартістю, неконкурентоспроможною продукцією, орієнтованою на видобуток та мінімальну обробку сировини, імпортує високотехнологічне обладнання. Частка нематеріальних активів у собівартості української продукції не перевищує 0,5-2%, що в 20 та більше разів нижче, ніж в економічно розвинених країнах [70]. В цілому, зазначене негативно впливає на інноваційний розвиток економіки, сприяє підвищенню рівня «тінізації» економіки й зниження рівня економічної безпеки держави.

Згідно закону України «Про інноваційну діяльність» [71]:

інновації – «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери»;

Серед економістів, які досліджували проблеми нововведень, важливе місце належить німецькому вченому Г. Меншу, який здійснив спроби пов'язати темпи економічного зростання й циклічність із появою базисних нововведень. Він вважав, що в моменти, коли базисні нововведення вичерпують свій потенціал, виникає ситуація «технологічного пата», що й визначає застій в економічному розвитку [72, с. 14]. Менш стверджував, що промисловий розвиток – це перехід від одного технологічного пата до іншого. Завдяки появі базисних нововведень виникають нові підприємства, цикли розвитку яких взаємозалежні. Виробництво нових товарів на початковій стадії, як правило, відстає від попиту й тому характеризується в цей період високими темпами зростання. Менш пов'язува

циклічність економіки з циклічністю нововведень та фазами розвитку нових підприємств. Він вказував на момент, коли виробництво нових товарів починає перевищувати попит. Від цього часу фірми починають шукати виходи на зовнішні ринки, падає норма прибутку, і все менше засобів спрямовується на інвестиції. Капітали перетікають на фінансові ринки. Рано чи пізно спекулятивні фінансові операції сягають гігантських розмірів, і норма прибутку в грошово-кредитній сфері стає нижчою від такої у промисловості. З точки зору Г. Менша, це означає, що фінансова сфера дозріла для інвестицій у реальний сектор.

Багато положень концепції Г. Менша були критично розглянуто й розвинуто іншими авторами. Зокрема, німецький економіст А. Кляйнкнехт уточнює тезу про формування кластерів інновацій на стадії депресії. Він вважає, що кластери інновацій-продуктів дійсно утворюються на фазі депресії, а от інновацій-процесів – на стадії підвищення «довгої хвилі» [73].

Значне місце в теорії інноваційного менеджменту посідають концепції, що висвітлюють формування технологічних систем та способи поширення інновацій. Ці концепції розвиває ряд учених, серед яких можна виділити англійських економістів К. Фрімена, Д. Кларка та Л. Суїте. Вони ввели поняття технологічної системи взаємозалежних сімейств технічних та соціальних інновацій. Автори вважали, що темпи економічного зростання залежать від формування, розвитку та старіння технологічних систем. Дифузія, або процес поширення інновацій, розглядається ними як механізм розвитку технологічної системи. Автори пов'язували темпи дифузії нововведень з ринковим механізмом. Вони відзначали, що дифузія інновацій вимагає відповідних умов і стимулювання. Поштовхом до розвитку економіки слугує поява базисних інновацій в окремих секторах економіки (тут проглядається подібність з концепцією Менша). Старіння технологічних систем в одних країнах та поява нових в інших призводить до нерівномірності міждержавного розвитку. Економічне зростання розглядається як наслідок появи нових галузей.

Певіт та Уолкер виділяли сім типів інновацій, залежно від ступеня використання в них наукових знань та їхнього широкого використання [74]:

- 1) засновані на використанні фундаментальних наукових знань, результати яких широко застосовуються у різних сферах суспільної діяльності (ЕОМ тощо);
- 2) інновації, що також базуються на наукових дослідженнях, проте мають обмежену сферу використання (зокрема, вимірювальні прилади для хімічного виробництва);
- 3) розроблені з використанням вже існуючих технічних знань нововведення з обмеженою сферою використання (зокрема, новий тип змішувача для сипучих матеріалів);
- 4) інновації, що входять у комбінації різних типів знань в одному продукті;
- 5) використання одного продукту в різних галузях;
- 6) технічно складні нововведення, що виникли як побічний результат великої дослідницької програми (керамічна каструля, створена на основі досліджень, що проводилися в рамках космічної програми);
- 7) використання вже відомої техніки або методів у новій сфері.

У загальному вигляді інноваційний процес являє собою одержання і комерціалізацію винаходу, нових технологій, видів продуктів і послуг, рішень виробничого, фінансового, адміністративного або іншого характеру й інших результатів інтелектуальної діяльності.

Зародження інноваційної ідеї і можливість використання нових наукових результатів відбуваються на етапі фундаментальних та пошукових досліджень, прикладних досліджень і розробок [75].

Позитивний досвід багатьох країн свідчить про перспективність для широкого й ефективного впровадження новітніх технологій, комерційної реалізації інновацій, створених внаслідок наукових досліджень і розробок, функціонування мережі таких інноваційних структур як технологічні (наукові) парки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, малі й середні інноваційні підприємства тощо [76].

Основною метою створення технопарків, технополісів та інших інноваційних структур є тісне зближення наукового й освітнього потенціалу того чи іншого регіону з матеріально-технічною базою промисловості, скорочення

тривалості інноваційного циклу, забезпечення вирівнювання науково-технологічного та інноваційного розвитку різних регіонів, активізація малого інноваційного бізнесу. Технопарк сприяє концентрації уваги вчених на можливих комерційних застосуваннях майбутніх результатів досліджень. Водночас технопарк є лише засобом комерціалізації інновацій, що надає вченим, науково-педагогічним працівникам закладів вищої освіти можливість здійснювати співробітництво з базовою науковою організацією, де вони можуть і надалі користуватися лабораторним устаткуванням, каналами інформації, бібліотекою, спілкуватися з колегами, залучати до роботи на своїй фірмі колишніх студентів і аспірантів. В умовах технопарку вчений може працювати за сумісництвом, не перериваючи наукового чи навчального процесу [76].

Як свідчить зарубіжний досвід, технопарки добре вписуються у стратегію регіонального розвитку, виступають каталізатором позитивних змін у регіоні, механізмом реалізації регіональної політики, спрямованої на перебудову промисловості на основі новітніх технологій [77-78].

«Науковий (технологічний) парк – науково-виробничий (як правило територіальний) комплекс, до якого входять дослідницький центр і прилегла до нього компактна виробнича база, у якій на умовах оренди розміщуються малі наукомісткі фірми».

У ролі дослідницького центру можуть виступати: заклад вищої освіти (університет), державна лабораторія або інститут, науково-дослідний підрозділ організації державного або приватного сектору. Найпоширеніший у промислово розвинених країнах варіант пов'язаний з університетами, де великі ЗВО є головними центрами фундаментальної та прикладної науки. Ефективне функціонування технопарків, бізнес-інкубаторів, інших інноваційних структур, малих та середніх інноваційних підприємств потребує створення розвиненої інноваційної, ринкової та побутової інфраструктури [76]. Серед інноваційних структур чільне місце посідають малі інноваційні підприємства, для становлення й розвитку яких значною мірою й створюється «надбудова» з технопарків, технополісів, бізнес-інкубаторів та інноваційно-технологічних центрів.

Будь-який результат інноваційної діяльності у вартісному виразі узагальнюється економічним ефектом. Ефекти інноваційної діяльності взаємопов'язані між собою (рис. 1). Безпосередньо економічні результати від інноваційної діяльності пов'язані із науково-технічним, податковим і соціальним ефектами. У свою чергу, ресурсний й екологічний ефекти виникають лише як наслідок науково-технічного прогресу й опосередковано впливають на економічний ефект від інноваційної діяльності.

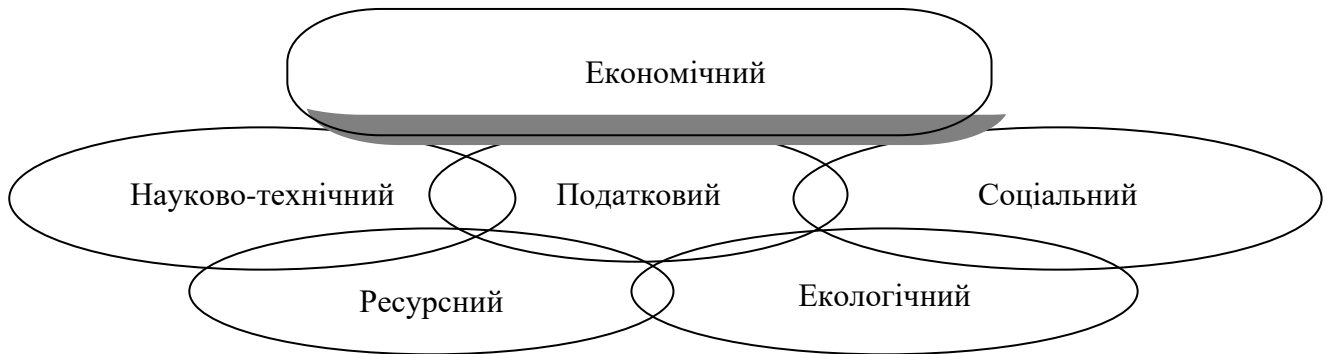


Рис. 1. Ієрархічна супідрядність та взаємозв'язок ефектів інноваційної діяльності

Джерело *. Систематизовано, узагальнено та згруповано за даними [79, с. 34].

Для об'єктивного оцінювання стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн Європейського Союзу за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло. Інформативним та таким, що може бути цінним з практичної точки зору, є досвід країн ЄС. Європейський Союз володіє потужним інтелектуальним та технологічним потенціалом. У ХХІ ст. Європейський Союз стає одним із ініціаторів інноваційних стратегій сталого розвитку, інноваційний розвиток співтовариства стає головним стратегічним напрямом глобальної інтеграційної стратегії ЄС, економіка знань та інновації офіційно проголошені стратегічними пріоритетами ЄС протягом останніх двох десятиліть, зростає роль інноваційної політики. Інноваційна політика таким чином має стати одночасно і дієвим інструментом післякризового відновлення економіки, і механізмом, що забезпечить нарощування потенціалу промислового виробництва як основи економічного зростання ЄС у ХХІ ст. [80].

Системний характер інноваційної політики ЄС передбачає впровадження інновацій в усі сфери життя. Важливою складовою інноваційної моделі розвитку ЄС виступає інноваційне підприємництво як особливий вид комерційної діяльності, що має за мету отримання прибутку за допомогою активного поширення інновацій в усіх секторах економіки. Вивчення та узагальнення досвіду ЄС щодо побудови інноваційної моделі розвитку, інноваційного підприємництва має створити ґрунтовний фундамент системних перетворень на основі оновленої стратегії інноваційного конкурентоспроможного розвитку України й надасть можливість брати участь у нових програмах Євросоюзу [70].

Загалом можна виділити такі проблемами розвитку інноваційної діяльності:

- недостатній обсяг заощаджень населення, коштів суб'єктів господарювання та держави для здійснення інвестицій з метою реалізації інвестиційних та інноваційних проєктів;

- невизначеність правового інструменту залучення недержавних інвестицій з метою розвитку економіки, у тому числі механізму

- низький забезпечення розвитку державно-приватного партнерства;

- низькі темпи впровадження високих технологій;

- висока енергоємність внутрішнього валового продукту;

- зношеність основних засоби;

- недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності;

- невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства щодо взяття на облік об'єктів права інтелектуальної власності та відсутність механізму заохочення введення таких об'єктів у комерційний обіг;

- нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів;

- недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок;

- невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва;

- незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій;

- недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого і середнього підприємництва [70].

Розв'язання зазначених проблем потребує активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення розвитку базових секторів економіки. З урахуванням зазначеного доцільним вбачається здійснювати розроблення та впровадження адекватних сучасним умовам заходів, які за своєю сутністю є пріоритетами реалізації інноваційної діяльності в Україні. До основних з таких заходів слід віднести такі:

- створення сприятливих базових макроумов, які є фундаментом для будь-якого економічного розвитку (верховенство права, викорінення корупції, посилення енергоефективності);

- покращення якості технічної освіти, популяризації науки й техніки;

- покращення державної інноваційної інфраструктури за рахунок широкого впровадження механізмів приватної та державної співпраці;

- створення нових моделей організації взаємодії на лінії наука / знання – виробництво, зокрема за рахунок створення інноваційної інфраструктури, спроможної максимально швидко впроваджувати знання в економіку;

- створення інформаційних платформ-зв'язків між наукою й бізнесом задля переходу на модель «відкритих інновацій» за рахунок широкого нетворкінгу, інтенсивного обміну інформацією та доступу до міжнародних ринків, мультинаціональних корпорацій та інновацій міжнародних кластерів;

- широке впровадження ІТ рішень в усі сфери економіки [70].

Зважаючи на вищенаведене, слід зазначити, що реалізація запропонованих заходів сприятиме підвищенню рівня інноваційного розвитку економіки,

забезпеченню висхідного тренду економічного зростання, зниженню рівня «тінізації» економіки й підвищенню економічної безпеки держави загалом [81-85] й можлива за умови урахування українських реалій та підтримки на всіх рівнях управління.

3.4 Соціальний капітал як ресурс регіонального розвитку

Поняття «позаекономічні інститути» в економічній науці не нове, хоча традиційно воно застосовується в контексті соціологічного аналізу для дослідження соціокультурних, етичних, правових і політико-ідеологічних правил та норм суспільної поведінки. Водночас у сучасному суспільстві економічна діяльність регулюється не тільки економічними інститутами, а й позаекономічними. Регулятивний принцип, закладений у системі моральних норм, соціальної поведінки, культурних традицій, звичаїв, об'єктивно «накладається» на поле економічної поведінки.

Формування позаекономічних інститутів у період трансформації соціально-економічних відносин впливає на відтворення соціального капіталу на мікро-, мезо- та макрорівнях. У свою чергу соціальний капітал здійснює зворотній вплив на систему соціально-економічних відносин у суспільстві за допомогою своїх складових, а саме: соціальних мереж, норм та цінностей, довіри. Тому відтворення соціального капіталу за допомогою позаекономічних інститутів має суттєве значення у стабілізації соціально-економічного розвитку.

За останні десятиліття трансформаційні процеси в економіці набули особливої інтенсивності, насамперед це стосується руху національної економіки до соціально-економічних моделей суспільного відтворення. У цьому відношенні теоретичні та прикладні питання визначення змісту, структури, ролі та місця позаекономічних інститутів у відтворенні соціального капіталу об'єктивно виступають на перший план.

Фундаментальними дослідженнями проблеми соціального капіталу займалися вчені зі світовим ім'ям: Г. Беккер, Р. Берт, П. Бурдьє, Т. Веблен, О. Вільямсон, У. Гамільтон, Дж. Гелбрейт, М. Грановеттер, Дж. Джонсон, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Дж. Коулман, Н. Лін, Г. Лоурі, К. Мітчел, Д. Норт, Р. Патнем, А. Портес, У. Ростоу, Ф. Фукуяма, Л. Харрис, Д. Хікс та ін.

Теоретичне обґрунтування поняття економічних та позаекономічних інститутів закладено у працях Л. Алексеєнка, З. Атаманюка, В. Базилевича,

Д. Верби, В. Гейця, Ю. Зайцева, Г. Зборовського, М. Іващенко, Р. Капелюшнікова, Т. Кричевської, П. Леоненка, В. Савчука, Є. Смірнова, В. Тамбовцева, А. Шастітко, В. Якубенка та ін. Дослідження соціального капіталу представлено у працях С. Барсукової, З. Галушки, О. Демченко, Л. Долгової, Н. Ларіонової, Л. Лебедевої, І. Малого, В. Радаєва, В. Тітова. Соціальну ренту розглядали такі науковці, як Н. Апаріна, Є. Діскін, М. Курбатова.

Проте аналіз наукових досліджень свідчить, що роль та місце позаекономічних інститутів у відтворенні соціального капіталу досліджено недостатньо. Так, недослідженим залишається економічний підхід у комплексі позаекономічних інститутів (правових, політичних, ідеологічних, етичних) та є невизначеним вплив позаекономічних інститутів на конвертацію соціального капіталу та утворення соціальної ренти. Актуальність зазначених питань, їх важливість і практична значущість обумовлюють необхідність додаткових досліджень.

Дослідження поняття «позаекономічні інститути» проведемо за допомогою категорій одиничного, особливого й загального.

Вивчення категорій «одиничне», «особливе», «загальне» має велике значення для людського пізнання та розвитку. За їх допомогою можна доступніше пояснити і дослідити трансформаційні процеси сучасного суспільства. «Весь світ складається з нескінченної множини предметів, процесів, явищ, властивостей, відношень. У кожному є ознаки, що відрізняються від ознак інших предметів, явищ і роблять їх неповторними, єдиними у своєму роді. Такі ознаки називають одиничними. Проте в кожному предметі є ще й ознаки подібності чи тотожності з ознаками інших предметів або явищ – їх називають загальними. Від категорій одиничного й загального відрізняють категорію особливого, яка виражає діалектичний взаємозв'язок загального і одиничного. Категорія особливого має відносний характер. Вона виступає то як загальне стосовно одиничного, то як одиничне стосовно всезагального. Ця категорія виражає різні сторони і форми прояву загальних закономірностей в окремих

речах, явищах». Діалектика цих категорій (одиничне, особливе, загальне) зводиться до того, що різниця між ними умовна, вони можуть взаємоперетворюватись одна в одну.

У нашому випадку загальним будуть виступати всі комплекси позаекономічних інститутів (правові, політичні, ідеологічні та етичні); особливим – соціальний капітал; одиничним – соціальні мережі, довіра, норми та цінності (рис. 1.).

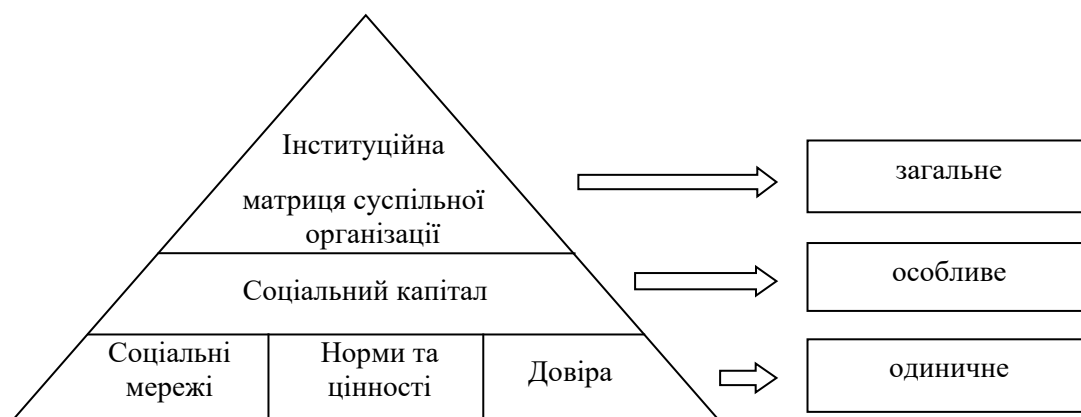


Рис. 1. Загальне, особливе, одиничне при дослідженні позаекономічних інститутів

Джерело: розроблено автором

У суспільстві немає явищ, які б склалися тільки з окремих ознак, будь-то одиничні, чи загальні, так як кожне явище являє собою єдність одиничного й загального, яка виражається категорією «окреме».

Категорія «окреме» виражає конкретне явище, яке об'єднує одиничні й особливі, загальні ознаки. У нашому дослідженні «окремим» буде виступати соціальна рента, яка й об'єднує «одиничне» (соціальні мережі, довіру, норми та цінності), «особливе» (соціальний капітал) та «загальне» (позаекономічні інститути).

Будь-яка система має свою структуру, кожен елемент якої взаємопов'язаний між собою та утворює єдине ціле. Система людських відносин будується за допомогою позаекономічних інститутів, у результаті їх взаємодії з людиною відбувається відтворення соціального капіталу. Саме завдяки позаекономічним

інститутам, які формують систему відносин людей, основою (каркасом) якої буде виступати інституційна матриця.

У науковій літературі терміном «інституційна матриця» [138, с. 54] послуговуються тоді, коли автори хочуть позначити комплекс зазвичай не пов'язаних між собою конкретних сфер як щось єдине. Спробуємо застосувати цей термін в економічній теорії для позначення позаекономічних інститутів.

Інституційна матриця має здатність до самовідтворення і забезпечує історичну стійкість інститутів відносно різних впливів. Якщо інституційна матриця – це загальне, то особливе – це соціальний капітал. І тільки на одиничному рівні ми розглянемо позаекономічні інститути конкретно, а на особливому всі ці позаекономічні інститути і складатимуть соціальний капітал. Вигода від володіння соціальним капіталом зображена в «окремому» – соціальна рента (рис. 2).

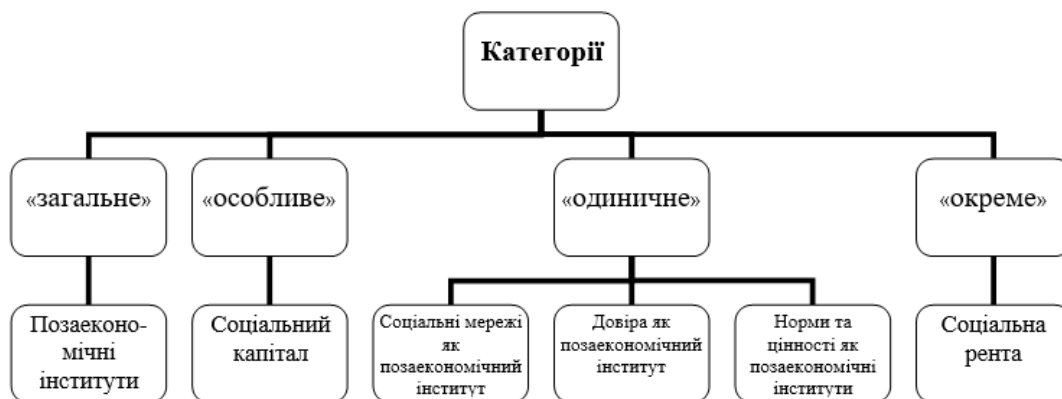


Рис. 2. Інституційна матриця позаекономічних інститутів

Джерело: розроблено автором

Дуглас Норт припускав, що своєрідна інституційна матриця утворює стійку структуру в кожному суспільстві і складається із системи інститутів конкретного суспільства. На його думку, суспільство має властиву лише йому інституційну матрицю, що була історично сформована.

С. Г. Кірдіна загалом «інституціональну матрицю» визначає як логічно узагальнені ті різноманітні реальні зв'язки та інститути, які можна спостерігати в соціальному житті. Це юридичні та життєві норми, правила і санкції,

процедури погоджень і закони, традиції і звичаї, організації та законодавчі акти тощо [137, с. 90]. С. Г. Кірдіна схематично зображує так інституційну матрицю (рис. 3), яка показує, що базові інститути утворюють своєрідну внутрішню арматуру, жорстку структуру, «стягуючу» головні підсистеми суспільства в цілісне утворення, що не дозволяє суспільству розпастися. Іншими словами, інституційна матриця – це форма суспільної інтеграції в основних, значущих сферах життєдіяльності соціуму – економіці, політиці та ідеології [139]. На її думку, основною моделлю «базових суспільних інститутів» є інституційна матриця, що з'явилася за часів створення перших держав, які являли собою стійкі людські спільноти. Нові інституційні структури, що з'являються з часом, тільки розвивають і збагачують цю первинну інституційну матрицю. Саме вона забезпечує спільне функціонування економіки, політики та ідеології [139]. На думку О. Е. Безсонової і С. Г. Кірдіної, соціальна реальність – це сукупність трьох сфер: ідеології, політики, економіки; під соціальною реальністю вони розуміють відповідні цим сферам підсистеми інститутів.

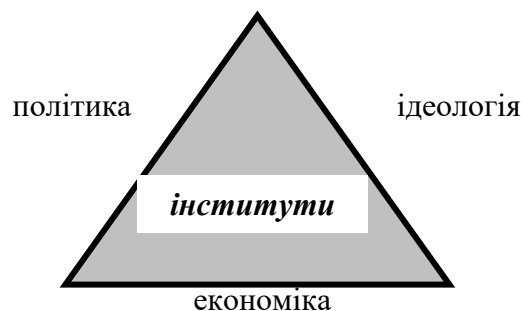


Рис. 3. Схематичне представлення інституційної матриці [139]

Відповідно до принципу домінантності базисних інститутів матриці, який виконується в суспільстві, у соціально-економічній системі панують 3 типи інститутів цієї матриці. Оскільки інституційна матриця є цілісною, то перевага певного базисного інституту матриці зумовлює домінування в суспільстві всіх інших типів інститутів. Комплементарні інститути з альтернативною матрицею можуть також діяти, але як допоміжні, оскільки їх обмежують базисні інститути [141, с. 56–60].

О. Е. Безсонова і С. Г. Кірдіна визначають інституційну матрицю як систему економічних, політичних та ідеологічних інститутів, що знаходяться у взаємно однозначній відповідності. С. Г. Кірдіна відділяє абстрактні соціальні форми («соціальні факти») від конкретних фактів і явищ («соціальної реальності»). Інституційні матриці вона розглядає як абстрактні втілення соціальної реальності, а базові інститути – як сутнісні зв'язки між основними сферами людської діяльності в суспільстві [140, с. 56], на відміну від гнучких інституційних форм. У нашому дослідженні ми не будемо розглядати «базові інститути» в концепції О. Е. Безсонової і С. Г. Кірдіної інваріантами, оскільки це не дасть бажаного результату в пошуку та розвитку тих позаекономічних інститутів, які б забезпечили процес відтворення соціального капіталу.

І. Г. Філіппова вважає, що інституційна матриця справді інваріантна, але не за конкретною формою існування утворюючих її інститутів, а за їхньою суттю; базисні інститути, що формують основу системи, – це системоутворюючі інститути власності, влади, управління і праці. У будь-якому своєму конкретному втіленні вони визначають усю сукупність конкретних форм соціальних інститутів (а інших інститутів, крім соціальних, бути не може, оскільки інститути – це рамки соціальних взаємодій).

На наш погляд, для більш продуктивного аналізу позаекономічних інститутів та можливості ґрунтовніше розкрити нашу проблему необхідно дослідити формальні (формальні обмеження) і неформальні правила (неформальні обмеження).

«Класик» нового інституціоналізму, лауреат Нобелівської премії» (1993) Д. Норт вважав, що «інститути – це створені людиною обмеження, які структурують політичні, економічні і соціальні взаємодії» або як «правила, механізми, забезпечуючи їх виконання, і норми поведінки, які структурують повторюючи взаємодії між людьми» [163, с. 73]. Інститути, як зазначає автор, – це «правила гри» в суспільстві, або, висловлюючись по-іншому, створені людиною обмежені рамки, які організують взаємовідносини поміж людьми». І далі: «... вони створюють структуру спонукальних мотивів людської взаємодії

– будь-то в політиці, соціальній сфері чи економіці» [164, с. 17]. Значення інститутів полягає в тому, що вони обмежують поведінку людей і, відповідно, роблять її більш передбачуваною і, можливо, якоюсь мірою менш затратною.

Інститути виникають та існують тільки завдяки тому, що вони є умовними і в результаті впливають на перебіг процесів взаємодії людей, а в подальшому і на життєдіяльність суспільства. Тому саме інститути як сукупність формальних і неформальних норм та правил є тим середовищем, де реалізуються економічні інтереси та закони. Водночас інститути, як фактори ідеологічного, культурного, духовного характеру, формують сутність економічного механізму ринкової економіки.

Д. Норт визначив, що інститути – це «правила гри», які бувають двох видів: формальні і неформальні.

Формальні інститути (обмеження), зазначає Д. Норт, – це правила, вигадані людьми і які є продуктом свідомого людського задуму [164, с. 18]. Вони створюються навмисно, легко фіксуються у вербальній формі і виступають як визначені обмеження. Це писані правила, наприклад Конституція України, законодавчі акти, нормативи та інше.

Неформальні інститути [105, с. 40, с. 49, с. 79, с. 143, с. 176] раніше досліджували у країнах з позиції основних, а не додаткових елементів соціально-економічного порядку. Та згодом стало відомо, що навіть економіка розвинутих країн також підлягає впливу неформальних компонентів.

Неформальні інститути (неписані правила) – це суспільні умовності і кодекси поведінки, які не зафіксовані в письмовій формі, але які спонукають (змушують) індивіда вести себе відповідно до «правил гри».

Неписані правила, за Д. Нортом, лежать глибше формальних правил і доповнюють їх. «Неформальні обмеження, втілені в звичаях, традиціях і кодексах поведінки, набагато менш сприйнятливі до свідомих людських зусиль» [164, с. 21]. Це – цілий культурний пласт, результат тисячолітнього розвитку народів (спадщина предків): їх звичаїв, традицій, морально-етичних норм поведінки, які захищені так надійно, як і формальні правила.

А. Аузан неформальні правила трактує як правила, що існують у пам'яті учасників різних соціальних груп, гарантом яких виступає будь-який учасник групи, який побачив їх порушення [134, с. 34].

Між іншим, неформальні правила, якщо вони за період довгострокової практики взаємовідносин роблять економіку ефективнішою, дуже часто трансформуються потім у формальні інститути. І навпаки, ефективний набір формальних правил робить ефективним і неформальні правила.

Неформальні правила є досить складними в описі. Люди, притримуючись їх, цим самим задають певні рамки спільній діяльності, а також за допомогою неформальних правил люди структурують свої взаємовідносини.

В умовах, коли виникають принципово нові формальні правила, суспільство продовжує зберігати свої старі звичаї. Неформальні правила швидко не змінюються.

Д. Норт звернув увагу на те, що більшість культурних змін носить поступовий характер. Якщо цього не відбувається, то в суспільстві виникає напруження між зміненими формальними правилами і збереженими неформальними обмеженнями. Неформальні обмеження виникають з інформації, яка передається з покоління в покоління, і виступає частиною культури суспільства» [164, с. 57–66]. Неформальними обмеженнями, важливими для людства і, зокрема, людини, є чесність, порядність, довіра, повага, самоповага, авторитет, репутація.

Д. Норт виділяє, крім формальних і неформальних обмежень, ще й третю складову – примус та його механізми, що забезпечують дотримання правил (суди, міліція, керівництво).

Д. Норт у книзі «Інститути, інституціональні зміни і функціонування економіки» (1997) запропонував класифікацію формальних «правил» (табл. 1.). Перший і найвищий рівень обіймає конституція, за допомогою якої є можливість встановлювати будь-які інші правила. Далі – законодавчі акти та закони, постанови, розпорядження. На третьому рівні – індивідуальні контракти. За такої

організації формальних правил інститути знижують трансакційні витрати, роблять поведінку людей передбачуваною та знижують невизначеність.

Таблиця 1.

Рівні класифікації формальних «правил» (за Д. Норттом)

Рівні	«Правила» за Д. Норттом	Значення
I	Політичні (Конституція)	- фіксують ієрархічну структуру держави, визначають структуру і механізм прийняття рішень та механізм контролю виконання даних рішень;
II	Економічні (законодавчі акти парламенту та закони)	- визначають основу появи прав власності, мають своїм продуктом не тільки права, але й обов'язки так як в процесі взаємодії одні агенти повинні дотримуватися права інших;
III	Контракти	- правила, які впорядковують обмін між двома агентами на основі специфікації обмінюваних прав і взятих на себе обов'язків.

Джерело: розроблено автором на основі [164]

Перший рівень організації формальних «правил» обіймає Конституція (політичні правила), яка виступає основою при формуванні інших правил. Другий рівень – економічні правила: законодавчі акти та закони, постанови, розпорядження як на рівні держави, так і на регіональному та місцевому рівнях. Третій рівень посідають індивідуальні контракти. При такій вдалій ієрархії формальних «правил» забезпечується стабільність інституціональної структури суспільства за допомогою передбачуваності поведінки людей і зниження невизначеності і трансакційних витрат. Розподіл трансакційних витрат між користувачами інформації, що опосередковує процес взаємодії (трансакцію), дає змогу зекономити на масштабах діяльності. Розмір вигод від обміну залежить від величини трансакційних витрат і від розподілу їх між суб'єктами обміну.

Конституція (політичні правила) визначає узагальнену структуру прийняття політичних рішень і здійснює контролюючу функцію. Економічні правила

(законодавчі акти парламенту та закони) встановлюють права власності, що лімітують доступ інших до ресурсів, які характеризують засоби застосування власності й отримання прибутку. Контракти впорядковують процедуру обміну.

Важливим критерієм ефективності неформальних обмежень є те, як люди виражають свої переконання, слідують їм і добиваються змін у законодавстві з нульовими або дуже незначними витратами [164, с. 65]. Якщо співробітництво і неформальні правила такого співробітництва допоможуть знизити витрати взаємовідносин, то такі норми будуть затверджуватися в суспільстві і через деякий час можуть перерости у формальні правила.

Неформальні правила досить живучі, і зміна їх пов'язана з культурними характеристиками системи. Хоч і в новій інституційній економічній теорії неформальні інститути найчастіше розглядають як доповнення до формальних змін, при зміні формальних правил інколи неформальні норми, які збереглися, виявляються несумісними з ними. У результаті цього розвивається конфлікт правил.

Розв'язання цього конфлікту Д. Норт описав так: «... з плином часу неефективні інститути вимирають, а ефективні – виживають, і тому відбувається розвиток більш ефективних форм організації» [164, с. 120]. Отож, на думку Д. Нортона, основною тенденцією розвитку інститутів є тенденція до розвитку стабільного порядку, тому що головна задача інститутів полягає у зменшенні невизначеності людських дій. Узагальнюючи систему визначень інститутів, яку дає Д. Норт, можна сказати, що інститути – це сукупність правил і норм, які люди накладають на свої відносини, визначаючи стимули і механізми контролю, що поряд із бюджетними, ресурсними, технологічними й іншими обмеженнями окреслюють межу вибору в діяльності економічних суб'єктів.

Формальні і неформальні інститути виконують специфічні функції і є елементами системи суспільної організації економічної діяльності. Тому необхідно структурувати інституціональне середовище на:

1. Підсистему нормативних інститутів (норми, правила). Вони складають загальні стереотипи мислення, обмеження поведінки, ділову та корпоративну

етику, які під дією особливостей кожної сфери господарської діяльності трансформуються у специфічні форми поведінки економічних суб'єктів – споживчі, трансакційні, виробничі. Координація дій і досягнення необхідного взаємовигідного результату забезпечується завдяки спільним основам поведінки економічних суб'єктів.

2. Організаційно-технічну підсистему (установи, організації). Вона виділяє організаційні структури економічних суб'єктів та їх організаційно правові форми. Кожна з виділених підсистем інституційного середовища поділяється на формальну і неформальну складову.

О. О. Беляєв вважає, що формальні правила (юридичні закони) можуть змінюватись одномоментно. У системі інститутів вони утворюють свого роду зовнішній, поверховий шар, здатний стрімко змінюватися. Неформальні інститути (узвичаєні стереотипи та норми поведінки, що вкоренилися в індивідуальній і суспільній свідомості), які становлять найміцніше ядро системи інститутів, повільно й важко піддаються змінам. Неформальні норми та правила через усі зміни навколишнього середовища трансформуються поступово, у міру формування альтернативних моделей поведінки організацій та індивідів згідно з новим сприйняттям ними вигід і витрат [125, с. 93]. Формальні та неформальні інститути визначають економічну поведінку і результати, формують економічну політику відповідно до економічних інтересів суб'єктів господарювання. Зміни інститутів змінюють характер і сприйняття економічної політики [125, с. 94].

Запропонована В. Каспером інституційна матриця є детальним доповненням до звичної класифікації інститутів (формальні та неформальні), автор для них виділяє такі класифікаційні ознаки (рис. 4):

- сформовані інститути на добровільних засадах або за допомогою примусу;
- інститути створені еволюційним шляхом (спонтанно) або штучно, на договірній основі;
- санкції, які застосовуються спонтанно, з урахуванням соціальних норм поведінки (так звана зворотна реакція суспільства), або навмисно,

керуючись офіційно хваленими процедурами в межах окремих груп, наприклад професійний кодекс поведінки [261].

		ФОРМАЛЬНІ ІНСТИТУТИ		
		Спонтанна децентралізована еволюція в межах суспільства	Проектування та обкладання податком з боку зовнішньої (політичної) влади	
		Внутрішні інституції	Зовнішні інституції	
ПРИМУС	Спонтанно децентралізований зворотній зв'язок	Неформальні інститути	Традиції та хороші манери, соціально схвалені «око за око», «зуб за зуб», або шляхом вигнання із суспільства	Виникають випадково: руйнування ієрархії найголовніших правил через моральну догану або суспільну критику.
	Організована процедура офіційно схвалена на рівні родини	Формальні інститути	Професійний кодекс поведінки або система правил, який контролюється спеціальними органами	Юридична система правил, яка здійснюється через судові та поліцейські процедури

Рис. 4. Класифікація інститутів, яка базується на субординації правил, методів їх створення, а також примусових санкцій [261]

Представники неінституціоналізму У. Ростоу, Дж. Гелбрейт вважають, що головним у забезпеченні поступального розвитку суспільства є раціональна взаємодія інститутів – держави, підприємства, власності, капіталу, грошей, сім'ї, профспілок та інституційних норм (правил), звичок, інстинктів, традицій тощо.

Кожен інститут нерозривно пов'язаний із соціальною взаємодією. Інститути виникають у процесі соціальних взаємодій, вони є взаємодією, вони мають своїм результатом взаємодію [115]. Інститути як чинники політичного, правового, етичного, ідеологічного характеру формують зміст економічної системи, вони є тією субстанцією, яка впливає на характер економічного розвитку.

Соціально-економічні інститути поділяються на економічні та позаекономічні. Розглянемо їх структуру (рис. 5). Економічні (базисні) включають у себе такі інститути: власності, влади, управління, праці [236], а позаекономічні – правові, політичні, ідеологічні та етичні інститути.

Вивчаючи неформальні інститути та регулюючі ними економічні відносини, можна сказати, що це відбувалося шляхом виділення неформального компонента економіки «як феномена особливого роду, що носить загалом маргінальний характер, до визнання універсальності неформальних відносин, їх нерозривного і природного зв'язку з формальною економікою» [209].



Рис. 5. Структура соціально-економічних інститутів

Джерело: розроблено автором для зображення структури економічних інститутів, використано [236]

Економічні, юридичні, політичні та соціальні рамки взаємодії між людьми поділяються на формальні правила гри – закони, нормативні акти і неформальні – звички, звичаї, традиції. Утворення формальних інститутів відбувається в результаті дій соціальних груп і визнається державою як нормативно правовий

акт, закон та інше. А неформальні інститути утворюються спонтанно в результаті дій економічних суб'єктів.

Отже, соціально-економічні інститути поділяються на:

- формальні;
- неформальні;
- спонтанні.

На нашу думку, триєдинство суспільства, запропоноване С. Г. Кірдіною, що включає в себе економічну, політичну та ідеологічну підсистеми, є допустимим у соціологічних дослідженнях, проте не в політекономії. Тому каркас інституціональної матриці суспільної організації (рис. 6) формують такі позаекономічні інститути: правові, політичні, ідеологічні, етичні. Завдяки цим позаекономічним інститутам, що утворюють систему, каркасом якої є інституційна матриця, соціальна система стає міцною.

Інституційна матриця – це сукупність основних політичних, правових, ідеологічних та етичних інститутів, за допомогою яких формується основа суспільства.

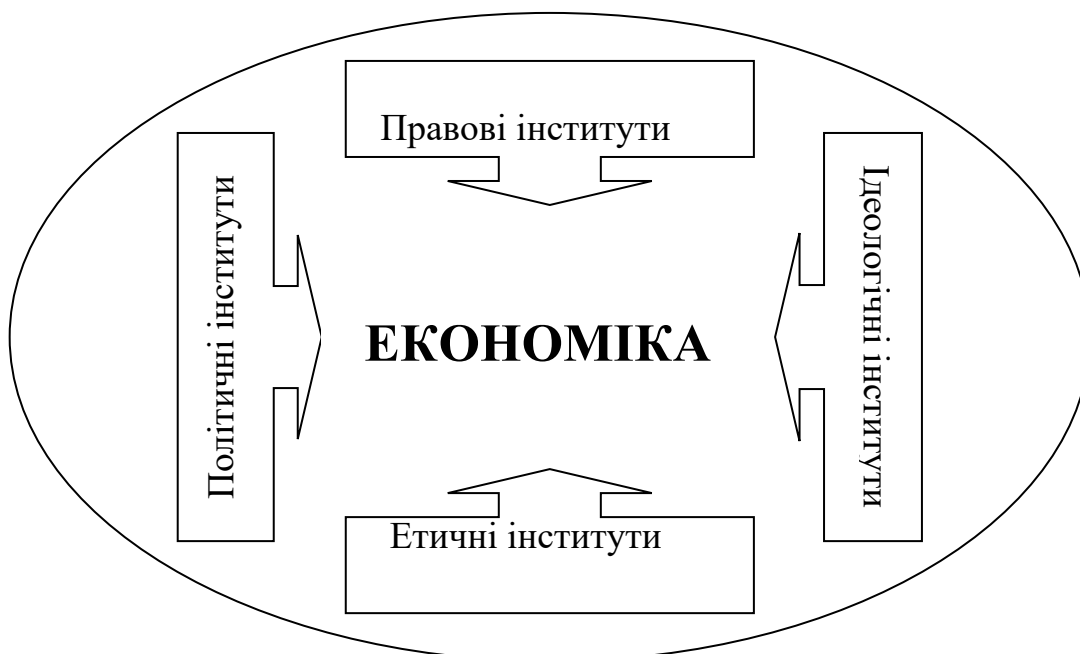


Рис. 6. Принципова схема інституційної матриці суспільної організації
Джерело: розроблено автором

Позаекономічні інститути є стійкими і соціально доцільними інститутами, що фіксуються у звичках, традиціях, стереотипах мислення, неформальних нормах, цінностях, а вже потім і в писаному праві. Саме вони (позаекономічні інститути) визначають особливий характер організації економічного життя держави – тими умовами й обмеженнями, факторами і традиціями, які існували в минулому і продовжують існувати в теперішній час, які формують взаємопов'язані елементи: стереотипи поведінки, які виробляються суспільством на основі звичаїв, традицій і моральних норм, і які визначають більшу частину дій кожного члена певного суспільства, а також відповідний цим групам чи співтовариствам менталітет; соціальні групи суспільства; система виробництва і споживання, освіта і виховання, культура релігія, з яких складається структура будь-якого суспільства.

Отже, з позиції динаміки загального позаекономічні інститути (політичні, правові, ідеологічні та етичні) формують каркас інституціональної матриці суспільної організації. Розглянемо класифікацію позаекономічних інститутів:

- правові;
- політичні;
- ідеологічні;
- етичні.

Правові інститути. Правовий інститут – це система взаємопов'язаних норм, які регулюють відносно самостійну сукупність суспільних відносин або їх компоненти [200]. До правових інститутів ми відносимо: примус, легітимність, патерналізм, інститут правопорядку, судові і адміністративні органи, інститут правового виховання.

Джон Роджерс Коммонс у таких працях, як «Розподіл багатства» (1893), «Правові основи капіталізму» (1924), «Інституціональна економіка, її місце в політичній економії» (1934), «Економічна теорія колективних дій» (1950), за основу аналізу бере позаекономічні інститути – юридичні, правові норми. У цих працях він показав соціально-правовий різновид інституціоналізму. Для його поглядів було характерне твердження про примат права над економікою. Він

вважав, що саме через юридичну процедуру, через суди регулюються економічні відносини в суспільстві. Юридичні процедури він вважав єдино ефективними для налагодження соціального миру і погашення конфліктів у суспільстві.

У праці «Правові основи капіталізму» Дж. Коммонс зазначив, що суспільство є системою юридичних норм і правових інститутів. Він заперечував існування класів і визнавав наявність лише «професійних груп, які можуть співробітничати шляхом здійснення державою реформ у галузі законодавства і створення уряду, представленого лідерами «колективних інституцій» [136]. Також він будував свої дослідження на дії колективних інститутів: держава, сім'я, виробничі корпорації, профспілки. Суди він розглядає як один з головних факторів економічного розвитку і тлумач права.

Дослідження Дж. Коммонса і Т. Веблена були пов'язані загальною основою теоретичних поглядів, які полягали в тому, що вони обидва віддавали перевагу аналізу позаекономічних факторів суспільного розвитку. Однак, на відміну від Т. Веблена, який пріоритетним уважав психологічні та біологічні фактори, Дж. Коммонс на перше місце виніс аналіз юридично-правових інститутів, ставши лідером соціально-правового інституціоналізму [136]. Держава і право виникає в суспільстві, і вони залежать від рівня його розвитку. Будь-яке суспільство об'єктивно вимагає певного ступеня соціального регулювання та державновладної організації. Недотримуватися цієї закономірності призведе до негативних наслідків для суспільства, які проявляються в неорганізованості чи зарегламентованості соціальних відносин.

І держава, і право тісно пов'язані з політикою, релігією, економікою, філософією та іншими елементами надбудови суспільства, що впливають на рівень його розвитку. Саме удосконалення соціального життя викликає зміну якості регулювання, яка відображається в удосконаленні державно-правових інститутів.

Водночас роль факторів соціально-економічного розвитку для держави та права не слід абсолютизувати, тому що вони в окремі історичні періоди випереджають рівень загального розвитку суспільства і здатні до

«саморозвитку» та «самовдосконалення».

Політичні інститути. До політичних інститутів належать: держава, соціальні групи як суб'єкти політики, політичні партії, профспілки, громадські організації, соціальні рухи.

Дж. Бьюкенен американський економіст, один із засновників школи нової політичної економії, лауреат Нобелівської премії (1986 р.) «за дослідження договірних і конституційних основ теорії ухвалення економічних і політичних рішень», досліджував теорію суспільного вибору та застосування економічних методів до галузей, що традиційно належали до політології. Учасники дослідження Бьюкенена – індивіди, приватні особи, які здатні самостійно приймати такі раціональні рішення, які є вигідними для суспільства. Ця теорія покликана передбачити, як саме поведінка індивідів у певній політичній ролі (як платників податків чи виборців, політиків, суддів чи урядовців) впливає на стан політичного співтовариства.

В економічній теорії Бьюкенен спробував поєднати поведінку індивідів у їх економічній ролі покупців чи урядовців, інвесторів чи виробників з результатами, що виявляються на рівні економіки загалом [124]. На його думку, політика є взаємовигідним обміном. Він виокремлює два кардинально відмінні ступені суспільного вибору, а саме: початковий конституційний рівень (до прийняття конституції) і постконституційний рівень.

Початковий конституційний рівень, за Дж. Бьюкененом, передбачає розроблення економічної теорії конституції, а постконституційний – політичних інститутів. За аналогією до гри гравці спочатку обирають правила, за якими будуть грати, а потім на основі обраних правил визначають стратегію. Застосування аналогії вибору допомагає зрозуміти, як саме правила гри продукують її вірогідний результат, а конституційні правила продукують результати політики. Отож покращення результатів політики чи результатів процесу прийняття рішень вимагає змін конституції. Визначення, які саме правила гри будуть кращими, відбувається на основі аналізу, в якому руслі і за

якими правилами будуть грати. Тому конституція – набір правил для проведення політичної гри, а політичні дії – результат гри в рамках конституційних правил.

Політичні інститути (держава, партії, профспілки та ін.) стабілізують домінуючі в суспільстві соціально-класові структури, забезпечують відтворення і стійке збереження ідеологічних цінностей.

Отже, політичні інститути – це держави, партії, профспілки та різного роду громадські організації, що спрямовують свої політичні цілі на встановлення і підтримання певної форми політичної влади. Політичну систему певного суспільства складає сукупність політичних інститутів. Вони забезпечують стійке збереження і відтворення ідеологічних цінностей. Політика досить тісно пов'язана з ідеологією.

У політичній ідеології краще видно як структуру ідеології загалом, так і всіх інших ідеологічних форм, таких як економічна, правова, етична, моральна, естетична, культурна, релігійна та ін. На прикладі політичної ідеології спробуємо показати вплив позаекономічних інститутів на суспільну свідомість (табл. 2).

Таблиця 2

Політичні ідеології та позаекономічні інститути

Ідеологія	Позаекономічні інститути	Політичні пріоритети
1	2	3
Комунізм	- загальна рівність - народовладдя - свобода - братерство в комуні	- пріоритетність інтересів колективу над інтересами окремої людини - суспільна власність - безкласове суспільство - усупільненні засобів виробництва - інтернаціоналізм - скасування приватної власності на засоби виробництва (експропріації) - тотальне державне регулювання економіки - підкорення людської особистості інтересам спільноти

1	2	3
Соціал-демократія	<ul style="list-style-type: none"> - свобода - рівність - справедливість ь - братерство - солідарність - колективізм 	<ul style="list-style-type: none"> - віра у верховенство політичної дії, а не економічної - рівність усіх форм власності - ідея демократичної соціальної держави - націоналізація - реформізм це бажаний спосіб побудови соціалізму - захист прав та інтересів меншин
Лібералізм	<ul style="list-style-type: none"> - свобода - рівність - гуманізм - освіта 	<ul style="list-style-type: none"> - індивідуальні свободи людини є правовим базисом суспільства та економічного ладу - відстоює абсолютну цінність людської особистості - рівні права і загальна рівність перед законом; вільну ринкову економіку; - відстоює мирний шлях реформаторського здійснення соціальних перетворень - максимальне послаблення різних форм примусу щодо особи (державного і суспільного) - прозорість державної влади - уряд обраний на чесних виборах - рівність всіх людей щодо прав особистості - відкрите суспільство, засноване на плюралізмі та демократичному управлінні державою
Консерватизм	<ul style="list-style-type: none"> - сім'я - мораль - традиції - релігія 	<ul style="list-style-type: none"> - розвиток держави на основі збереження важливих суспільних інститутів (сім'я, церква) - прихильність ідеї традиції та спадкоємності в соціальному та культурному житті - мінімізація втручання держави в економіку - відстоювання еволюційно-органічного та максимально повільного розвитку - готовність відстоювати національні інтереси силовими методами - приватна власність

1	2	3
Націоналізм	<ul style="list-style-type: none"> - релігія - мораль - толерантність - вірність нації - відданість нації 	<ul style="list-style-type: none"> - цінність нації як вищої форми суспільної єдності - приватна власність та сприяння розвитку інших форм власності - нація головна в державотворчому процесі - захист прав та інтересів меншин - толерантні відносини з іншими країнами - політичну незалежність - робота на благо власного народу
Фашизм (крайній націоналізм)	<ul style="list-style-type: none"> - вірність нації - відданість ідеї - тоталітаризм 	<ul style="list-style-type: none"> - ідея постійної війни і панування - приватна власність - культ сильної особистості - расизм - обраність єдиної панівної нації - дискримінація стосовно інших «чужорідних» націй і національних меншин, класів, рас, партій, профспілок, індивідів - зіставляє інститутам і цінностям народовладдя так званий «новий порядок» та жорсткі способи його утвердження - виселення емігрантів - незаперечний авторитет «вождя» - силова експансія у зовнішній політиці - заперечення демократії та відкритості влади - пріоритет військово-промислового комплексу

Джерело: розроблено автором

До основних політико-правових інститутів належать: держава, політичні партії і суспільні рухи, судові й адміністративні органи, інститути правотворчості, об'єднання, правового виховання, інститути правопорядку і соціального контролю, прав людини, вирішення правових конфліктів та ін. Ці політико-правові інститути здійснюють певний вид соціальної діяльності по управлінню і регулюванню суспільними стосунками.

Держава є найважливішим політико-правовим інститутом сучасного

суспільства, а також основним джерелом законів і інших правових актів, що призначено для організації життя суспільства.

Ідеологічні інститути. Ідеологія – система поглядів, ідей, переконань, цінностей та установок, що виражають інтереси різних соціальних груп, класів, товариств, в яких усвідомлюються і оцінюються відносини людей до дійсності і одне до одного, соціальні проблеми і конфлікти, а також містяться цілі (програми) соціальної діяльності, спрямованої на закріплення або зміну існуючих суспільних відносин [133]. Ідеологія об'єднує різноманітні погляди в єдине ціле, має колосальний вплив на життєдіяльність суспільства, шляхом прискорення або гальмування його розвитку.

До ідеологічних інститутів належать: мораль, ментальність, справедливість, рівність, звички, традиції та культура.

Неокласична школа, кейнсіанство, монетаризм, марксизм і інституціоналізм – усі ці напрями економічної думки функціонують як ідеологія, виступаючи одночасно як вираження систем цінностей і як пізнавальні системи.

Важливою функцією організованих ідеологій є узгодження економічних інтересів, досягнення задовільного рівня однорідності уявлень про відносини між людьми в тому чи тому суспільстві як у позитивному, так і в нормативному плані. Це означає не тільки схожість уявлень про те, якою «повинна бути» економічна політика, а й однорідність у розумінні взаємозв'язків між елементами економічної системи, що у свою чергу передбачає існування відповідного ідеології економічного механізму [125, с. 94].

О. О. Беляєв зазначає, що використання ідеології як засобу координації інститутів веде до подвійного результату. Наприклад, як початковий поштовх вона може бути ефективно використана для зміни поведінки людей у потрібному напрямку, який не обов'язково збігається з умовами максимізації їхнього добробуту в короткостроковому аспекті. Але тією ж мірою, якою ідеологія стає перепорою поведінці людей, пов'язаною з максимізацією їхнього добробуту, вона сама поступово починає руйнуватися, перетворюючись на набір пустих фраз, кліше, догм [125, с. 94]. Ідеологія дає відчуття справедливості, але в

жодному разі вона не є принципом справедливості.

Етичні інститути. На сучасному етапі суспільного розвитку все більш гостро постає проблема етичної культури та моралі, посилення їх ціннісного аспекту. Етична культура допомагає усвідомити цінності людського життя, визначити якісні показники свого буття, особливо в умовах суспільно-економічної кризи.

До етичних інститутів віднесемо такі: виховання, освіта, релігія, довіра, етична культура, етична мораль, етична поведінка, вірність, відданість, самовладдя.

Інституціональні дослідження базуються на вченні про людину (екзистенціалізм), її поведінку, мораль тощо та пов'язані з проблемами етики в економіці. Етична поведінка – це продукт таких інститутів, як релігія, система освіти, виховання [125, с. 90].

Керуючись вище сказаним, зобразимо структуру позаекономічних інститутів (правових, політичних, ідеологічних, етичних) на рівні інституційної матриці суспільної організації (рис. 7).



Рис. 7. Структура позаекономічних інститутів на рівні інституційної матриці
Джерело: розроблено автором

Якісний і структурний вплив позаекономічних інститутів може проявлятися

як через систему стимулів, так і через систему обмежень.

Система обмежень. У нашому дослідженні системою виступають: організації на мікрорівні, регіони на мезорівні, держава на макрорівні. Обмеженнями є позаекономічні інститути, які не тільки можуть погіршити керованість системи, але й покращити її.

Система обмежень скорочує строки досягнення бажаного результату. Якщо необхідний результат не досягнутий за короткий термін, необхідно переходити від системи обмежень до системи стимулів. Невдача системи обмежень може відбутися, коли досить мала кількість учасників цієї мережі впевнені в її позитивному результаті.

У нашому випадку позаекономічні інститути можуть виступати як обмеженнями, так і стимулами. Уся система обмежень пов'язана між собою причинно-наслідковими зв'язками. Досліджувана складова системи позаекономічних інститутів може бути некерованою як і всі інші складові системи. Проте позаекономічні інститути складаються з таких елементів: правових, політичних, ідеологічних та етичних, котрі у свою чергу поділяються на ще менші структурні елементи – більш керовані через свій розмір.

Для стабільного соціально-економічного розвитку через відтворення соціального капіталу необхідно правильно підібрати потрібні обмеження, які покращать ефективність усієї соціально-економічної системи.

Обмеження повинні встановлюватися на найвищому щаблі в кожному з досліджуваних рівнів, оскільки встановлення обмежень на нижчих щаблях може призвести до бездієвості обмежень через досягнення компромісів між учасниками цієї мережі. У нашому випадку кожна зі сторін, досягаючи компромісу, відмовляється від чогось, а це є неправильно, оскільки затягує час для досягнення поставлених цілей. Встановлення обмежень на найвищому рівні забезпечує виникнення ситуації, коли потрібен компроміс. Визначення і встановлення оптимального обмеження, яке буде працювати постійно й ефективно, дає можливість досягнути стабільність у соціально-економічному

розвитку через мінімізацію трансакційних витрат, спростити взаємовідносини і підвищити щільність взаємодій між економічними агентами.

Позаекономічні інститути в ролі обмежень вимагають керованості з боку системи і забезпечують досягнення необхідного результату без додаткових вкладень чи ресурсів.

Методологічно проблему врахування соціально-культурних, морально-етичних, духовних факторів у системі економічних відносин розв'язують у рамках інституціональної теорії. Значення неекономічних факторів в економічному механізмі має бути визнано досить важливим, до позаекономічних чинників ми відносимо менталітет народу, звички та стереотипи мислення, довіру, освіту, релігію, культуру.

Економіка країни безпосередньо залежить не тільки від економічних показників, але й від неекономічних (моральних) показників, таких як чесність, старанність, працьовитість, довіра. Наприклад, ефективне функціонування держави, а особливо фінансової сфери, неможливе без активного залучення заощаджень найширших верств населення в обіг спеціалізованих фінансових установ, у тому числі й недержавних пенсійних фондів, страхових організацій [209], створення однаково доступних умов для підприємств до джерел фінансування. Це можливо лише в разі, якщо випереджаючими темпами порівняно з кількісними характеристиками зростання фінансового ринку будуть розвиватися відносини фінансово-економічної довіри, якими пронизані практично всі фінансові процеси: кредитування, інвестування, страхування життя та інше [211].

Позаекономічні інститути – це формальні та неформальні правила і норми поведінки, що безпосередньо не пов'язані з організацією економічної діяльності та забезпечують цілісність процесу відтворення соціального капіталу. Вони опосередковують цей зв'язок через передбачуваність і мотивацію поведінки економічних суб'єктів, мінімізацію трансакційних витрат, доступ до необхідної інформації, ресурсів і благ, спрощення взаємовідносин і взаємодії між економічними агентами. Це у свою чергу дає можливість зекономити на

масштабах діяльності.

Подальший розвиток досліджень позаекономічних інститутів допоможе пошуку шляхів стабільного відтворення соціального капіталу.

На сьогоднішній день усе більш актуальною стає проблема соціальних відносин між людьми, що виступають не лише складовими соціальної структури суспільства, а також їх ресурсом. Саме теорія соціального капіталу концентрує свою увагу на таких поняттях, як відносини та зв'язки.

Дослідження сутності категорії «соціального капіталу» є досить складним процесом, зміст цієї категорії більшість економістів, соціологів, політологів розкривали з точки зору своєї галузі знань, хоча і тісно пов'язували її з економічним розвитком регіону чи країни загалом. Людина є основою гуманістичної ідеї, яку містить у собі концепція соціального капіталу.

На відміну від фізичного, людський капітал не є уречевленим – він виступає у знаннях. Людський капітал, як і соціальний, збільшується у процесі використання. Відмінність соціального капіталу від людського полягає в тому, що він втілюється в соціальних взаємовідносинах акторів, тому не є власністю конкретного суб'єкта. Схожість соціального капіталу з іншими видами капіталів полягає в тому, що для його збереження та відтворення необхідні інвестиції.

«Капітальна» складова соціального капіталу проявляється в його здатності знижувати трансакційні витрати, невизначеність і ризик, підвищувати ефективність використання специфічних активів та ін. Якщо фізичний капітал втілений в обладнанні та будівлях, то соціальний капітал є нематеріальною субстанцією. Соціальний капітал втілений у відносинах, існуючих між членами сім'ї, групи, суспільства, нерозривно пов'язаний з ними і тому не може продаватися або передаватися в користування або володіння. «Соціальна» складова соціального капіталу виявляється в тому, що його носієм є сім'я, група, суспільство, а накопичення і використання відбувається у відносинах між друзями, колегами по роботі, просто незнайомими людьми». До «капітальної» складової соціального капіталу можна віднести:

- обмеженість (нерівний доступ до соціальних мереж, норм і цінностей; радіус довіри);

- накопичення (примноження соціального капіталу відбувається в результаті розширення та щільності соціальних мереж при збільшенні рівня довіри);

- ліквідність (можливість обміну його на різні блага). Він представляє собою взаємовідносини і знаходиться у структурі зв'язку між акторами (економічними агентами). При цьому включеність окремих індивідів у мережі і характеристика цих мереж (розмір, щільність, сила і інтенсивність мережевих зв'язків) впливає на розмір соціального капіталу;

- можливість конвертації в інші форми капіталу: існування соціального капіталу досить тісно пов'язане з іншими формами капіталу. Соціальний капітал можливо реалізувати через його конвертацію у процесі виробництва в інші значущі форми капіталу. Він виражається у відносинах, тоді як інші форми капіталу – в суб'єктах і об'єктах. Актори, що використовують соціальний капітал, можуть отримувати прямий доступ до економічних ресурсів, можуть бути причетні до інститутів, які розподіляють привілеї, або можуть примножити свій культурний капітал;

- для відтворення необхідні певні інвестиції (вкладення економічних, культурних, символічних ресурсів задля збільшення рівня довіри, примноження соціальних контактів);

- здатність створювати додаткову вартість, у деяких випадках можна досягти збільшення показників результативності в тих мережах, де панує довіра та згуртованість.

Капітальне благо: соціальні мережі, довіра, норми та цінності є складовими соціального капіталу на одиничному рівні і водночас на загальному рівні вони є позаекономічними інститутами, що мають властивості до нагромадження, розширення та інвестування в економічний кругообіг.

Соціальний капітал – це елемент сталого економічного розвитку суспільства, чинник розвитку національної економіки, умова формування і

функціонування громадянського суспільства. Капітал – це певне багатство, що дозволяє досягати бажаного результату.

Розбіжності у визначеннях терміна «соціальний капітал» пояснюється тим, що вчені, які займалися дослідженням цієї проблеми, працювали в різних теоретичних напрямках. До того ж структурні елементи соціального капіталу – соціальні мережі, норми та довіра – існують у різних економічних, політичних, правових, культурологічних умовах.

Незважаючи на різне трактування терміна «соціальний капітал», майже всі вчені схиляються до думки, що ключова роль цього капіталу полягає в тому, що він сприяє зміцненню довіри між учасниками, а також є одним із факторів ефективного розвитку економіки, організації, соціальної групи та ін. [93, с. 29, с. 59, с. 75, с.].

Структурна основа соціального капіталу утворює мережі соціальних зв'язків, на основі яких формується інституційна основа цього капіталу, крім того, включає відповідні норми та цінності, довіру. Соціальний капітал допомагає акторам краще знати можливі дії один одного, знижує ризики і трансакційні витрати. Він дає можливість людині, групі, суспільству простіше та швидше залагодити виниклі проблеми чи питання, а довіра, взаємозв'язок, норми взаємної відповідальності допоможуть у формуванні та збереженні необхідної поведінки в певному колективі.

Соціальний капітал – це чинник, який забезпечує через функції неформальної регуляції економіки, позаекономічні конкурентні переваги економічним суб'єктам. Неформальна регуляція проявляється за допомогою громадської думки, міжособистісних стосунків.

Щоб збільшити обсяг соціального капіталу, треба мати певний соціальний ресурс (зв'язки, контакти) та бути включеним у соціальну мережу, в основі якої відносини побудовані на довірі та дотриманні норм.

До соціального капіталу ми відносимо соціальні мережі, норми та цінності, довіру. За їх допомогою можна досліджувати відносини держави і громадських

організацій, стан довіри в суспільстві, вплив на економічний розвиток, умови життя та інше.

Уперше в 1916 році в роботі «Сільські общинні школи» Л. Дж. Ханіфан застосував термін «соціальний капітал» у дискусіях про сільські школи для опису громадських осередків сільської освіти та вагомих обставин, які впливають на повсякденне життя кожного та для визначення «тих матеріальних субстанцій, які мають особливе значення у повсякденному бутті людей». У результаті цього зроблено висновок про необхідність розвитку братських почуттів, взаєморозуміння та взаємодії; виховання волі, взаємної симпатії, вміння налагоджувати соціальні взаємини і комунікацію серед людей. Цей термін також використаний у праці «Смерть і життя великих американських міст» Джейн Джейкобс, де вона пояснила, що густа соціальна мережа, яка існувала в старіших кварталах змішаного міського типу, сприяє громадській безпеці, складаючи форму соціального капіталу.

Термін «соціальний капітал» використовували у 1970-х роках економіст Глен Лаурі, а також соціолог Іван Лайт для аналізу проблеми економічного розвитку центральної частини міста. Вони з'ясували, що афроамериканцям бракувало зв'язків довіри і соціальної прив'язки у власній громаді, на відміну від середовища азійських американців та інших етнічних груп, що і пояснило поганий розвиток малого бізнесу серед темношкірого населення.

З часом термін «соціальний капітал» набув ширшого застосування в науковому обігу. Класики світової соціології М. Вебер, Т. Веблен, Е. Дюркгейм, Ф. Теніс першими пояснили трансформацію індивідуальної довіри людини в «упредметнену довіру» окремого співтовариства.

Американський економіст і соціолог Торстейн Веблен ще у 1899 р. використовував концепцію соціального капіталу при характеристиці «праздного класу». Клас, який використовував цей капітал, вийшов із суспільства для того, щоб жити за рахунок праці інших [102].

Соціальний капітал формують норми, що мають охоплювати такі, цінності: правда (чесність), взаємозв'язок і дотримання зобов'язань. Не дивно, що ці

норми значною мірою накладаються на ті протестантські цінності, які Макс Вебер у книзі «Протестантська етика та дух капіталізму» визначив критичними для розвитку західної цивілізації [101]. У праці розглянуто питання зв'язку між віросповіданням і соціальними розшаруваннями, проаналізовано комплекс психологічних і культурних факторів, що сприяють утвердженню ринкових відносин в економіці.

Водночас у працях М. Вебера й Е. Дюркгейма закладені основи дослідження концепції соціального капіталу, де довіра, яка перестає бути індивідуальною якістю, характеризує особистість та може розповсюдитися повністю на соціальну групу чи суспільство і є головним компонентом соціального капіталу.

Професор соціології Каліфорнійського університету Джонатан Тернер убачає в концепції соціального капіталу один з новітніх підходів у соціології, що має багато спільного, по-перше, зі структурним функціоналізмом, по-друге, з економічним мисленням. Він вважає соціальний капітал властивістю соціуму, яку визначають взаємозв'язки, котрі формуються між людьми в усіх сферах їх життєдіяльності; пропонує вивчати проблеми сучасного суспільства через аналіз взаємозв'язків між його структурними елементами з точки зору людських взаємин [156]. Отже, поняття «соціальний капітал» виступає головним елементом науково-дослідницького інструментарію аналізу соціальних явищ. Особливо це стосується вивчення економічної сфери, де соціальний капітал є означенням сил, що підвищують потенціал економічного розвитку суспільства через стимулювання і створення моделей людських взаємин як головних складників загальної моделі соціальної організації.

Лише у другій половині ХХ століття завдяки видатним працям П. Бурдьє, Дж. Коулман, Р. Патнема, Ф. Фукуями та інших започатковано та розвинуто категорію «соціального капіталу», що увійшла в науковий обіг, пов'язуючи її з підвищенням економічного розвитку та економічної діяльності. Вони вважають важливими ресурсами соціальної взаємодії економічних агентів неформальні інституційні практики та немонетарну мотивацію.

Американський дослідник Джеймс Коулман дає визначення соціальному капіталу як потенціалу взаємної довіри та взаємодопомоги, що націлено та раціонально формується в міжособистісних взаєминах (зобов'язання та очікування, соціальні норми). Він інтерпретує соціальний капітал як ресурс, спосіб організації економічного й соціального життя населення або, точніше, як «колективне благо» (Public Good); використовує поняття соціального капіталу для аналізу відносин усередині групи людей, об'єднаних спільними цінностями, нормами, світоглядом, а також взаємними зобов'язаннями.

Дж. Коулман оригінально здійснив системний аналіз процесу формування соціального капіталу й акцентував увагу на ролі соціального капіталу у створенні людського капіталу, зокрема в досягненні індивідом певного освітнього рівня. Індивід вносить у практику соціального життя різні нові норми соціального життя і нові форми взаємних зобов'язань, що мають забезпечити відносини довіри, щоб створити певні моральні рамки тієї чи іншої групи. Він зазначає, що «соціальний капітал виникає з таких змін у відносинах людей, які полегшують їх взаємодію ... Так само як фізичний або людський капітал, соціальний капітал вносить свій внесок у результати виробничої діяльності. Соціальний капітал – це ресурси соціальних відносин, їх мережі, які полегшують дії індивідів завдяки формуванню взаємної довіри, визначенню взаємних зобов'язань і очікувань, формулюванню і встановленню соціальних норм, освіти асоціацій... Тому спільнота людей, що володіє надійною репутацією і великим потенціалом довіри, може досягти значно більших успіхів, ніж аналогічна група осіб, що не володіє цими якостями». Дж. Коулман основною нормою, що представляє собою одну з форм соціального капіталу сучасних суспільств, виділяє норму колективізму (готовність докласти своїх зусиль для досягнення загального блага); це сприяє виникненню поняття «соціальна мережа» як системи взаємодії індивідів, які спільно виконують певну роботу, оскільки мають спільні групові або організаційні цілі.

Важливо, що одним з механізмів породження соціального капіталу він вважав привілейований доступ до інформації (а такий доступ, з одного боку, є

наслідком володіння соціальним капіталом на попередньому етапі суспільної діяльності, а з другого – первинним джерелом поширення доступу до інформації на наступному етапі) [89]. Він доводить, що «соціальний капітал залежить від властивостей соціальної структури, характеру відкритості соціальних мереж, тривалості соціальних відносин та множинності зв'язків (множинний зв'язок між двома людьми означає, що вони пов'язані кількома видами діяльності або ролями)» [149, с. 166].

Дж. Коулман убачав, що первинний соціальний капітал – це той, який створює стійкі відносини, а довіра, яка виникла в їх результаті, у свою чергу, самоутворює взаємність, і як наслідок таких взаємних відносин – генерація довіри і на макрорівні, у результаті чого формуються спільні цінності. На його думку, соціальний капітал – це форма капіталу, що пов'язана зі встановленням зв'язків з іншими господарюючими агентами, а також це сукупність відносин, що спонукають до дії. Ці відносини пов'язані з очікуванням того, що інші агенти будуть виконувати свої обов'язки без застосування санкцій [148, с. 122]. Ця одночасна концентрація зобов'язань та очікувань веде до росту довіри між економічними агентами, а отже, і соціального капіталу.

Дж. Коулман указує, що соціальний капітал продуктивний, він сприяє досягненню певних цілей, отримання яких при його відсутності неможливе [148, с. 124], також «соціальний капітал – це потенціал взаємної довіри і взаємодопомоги, ... формований у міжособистісному просторі. ... Соціальний капітал утворює норми і мережі, обслуговуючі колективні дії». Тому соціальний капітал є необхідним доповненням для ефективного функціонування людського та фізичного капіталу.

Соціальний капітал обумовлений тим, що кожний економічний суб'єкт інтегрований у систему соціальних відносин, а саме: співробітництва, взаємної довіри та взаємодопомоги, взаємодії, капіталу спілкування, що утворюються в просторі міжособистісних економічних відносин.

Говорячи про сутність соціального капіталу, можна прослідкувати, що використана Дж. Коулманом модель економічної людини не дозволяє розкрити

(виявити) у процесі акумуляції соціального капіталу роль таких позаекономічних чинників, як релігія, культура, звички та традиції, відсутність визначення ускладнює класифікацію явищ і процесів, що належать до сфери функціонування соціального капіталу.

На відміну від Дж. Коулмана, який вважав зв'язки важливими як для еліти, так і для малозабезпечених осіб та колективів, П. Бурдьє в роботі «Форми капіталу» акцентує увагу на тому, що соціальний капітал «являє собою сукупність реальних чи потенційних ресурсів, пов'язаних з володінням стійкою мережею більш чи менш інституалізованих відносин взаємного знайомства та визнання» [98, с. 67]. Автор стверджував, що привілейовані особи підтримують свій стан завдяки власним зв'язкам серед таких же привілейованих осіб. На його думку, соціальний капітал – це ніщо інше, як просто мережа групових зв'язків. А на думку багатьох соціологів, рівень соціального капіталу можливо визначити через інституційну характеристику мереж і ступінь включеності в ті чи інші мережі.

Важливий внесок у розвиток поняття соціального капіталу зробила теорія французького соціолога і філософа П. Бурдьє, який виокремив соціальний простір від фізичного і диференціював капітал на соціальний (нематеріальний), або позаекономічний, і матеріальний, або економічний, банківський, фінансовий та інші. П. Бурдьє встановив взаємозв'язок між соціальним, людським, культурним і фізичним капіталами, а вже на основі цієї взаємодії визначив соціальний капітал як диференціюючий і конструюючий чинник соціальної поведінки. При цьому П. Бурдьє заявляє, що результати володіння соціальним капіталом зводяться до економічного капіталу, проте їх не можна розглядати як альтернативні форми. Соціальний капітал є сукупністю явних і потенційних ресурсів, які передбачають наявність системи інституційних відносин взаємного визнання, він має власну динаміку і характеризується порівняно з економічним капіталом більшою невизначеністю і меншою прозорістю.

Після праці «Сільські общинні школи» Л. Дж. Ханіфан П. Бурдьє звернувся до питання забезпечення елітою своєї переваги. Ця перевага чітко виокремлює

соціальний простір від фізичного і зосереджується на диференціації капіталу, а саме: на економічному (матеріальна безпека), на раціональному або соціальному (тісні взаємовідносини), на культурному капіталі (якість мови), якими володіє кожний. Ці «капітали» є родовими ознаками, на основі яких еліти, на відміну від звичайних людей, забезпечують свою перевагу.

Досліджуючи соціальний капітал, французький науковець не відриває його від соціального простору, наголошуючи, що соціальний капітал – це один з різновидів капіталу, які визначають статус людини в соціальному просторі, а також що це своєрідний ресурс, одержаний індивідом завдяки членству в асоціаціях, який дає йому реальні можливості і переваги, і, нарешті, що це влада, яка гарантує певні шанси на успіх у конкретних ситуаціях [142]. З цього випливає, що соціальний капітал має два аспекти: перший – соціальні відносини, що дають індивідам доступ до ресурсів, якими володіють інші індивіди; другий – кількість і якість ресурсів, якими індивід може оволодіти. П. Бурдьє доходить висновку, що володіння соціальним капіталом спричинює володіння економічним капіталом, тобто відносини нематеріального характеру (довіра, авторитет, рейтинг) можуть давати матеріальний ефект (престижну посаду, вищу заробітну плату, додаткові джерела поліпшення життєвого комфорту) [89]. У нашому дослідженні цей матеріальний ефект ми будемо розглядати у формі соціальної ренти.

За П. Бурдьє, об'єм соціального капіталу є функцією розміру мережі й об'єму капіталу (економічного, культурного та соціального), яким користуються індивіди, об'єднані в певну соціальну мережу.

П. Бурдьє, досліджуючи «соціальний капітал», виявив, що він визначається відносинами реципрокності «reciprocity» – очікуванням взаємного обміну, що є можливим без довіри. Він визначав соціальний капітал як «сукупність актуальних або потенційних ресурсів, які пов'язані з наявністю міцних мереж зв'язків, більш-менш інституціолізованих відносинами взаємного знайомства і визнання» [98, с. 65]; за автором, це особистий внесок кожного члена панівного

класу, групи або соціальної мережі з метою збереження своїх провідних позицій у суспільстві.

На думку П. Бурдьє, соціальний капітал, на відміну від інших форм, найбільше пов'язаний з іншими формами капіталу. Він ідентифікує такі основні форми капіталу: економічний, культурний, соціальний і символічний. Якщо використовувати соціальний капітал, можливо отримати прямий доступ до економічних ресурсів, але водночас щоб отримати соціальний капітал, необхідні певні вкладення економічних, культурних і символічних ресурсів.

Він стверджує, що результати володіння соціальним і культурним капіталом зводяться до економічного капіталу, разом з тим вони не можуть бути розглянуті як його альтернативні форми. Соціальний капітал «складається з соціальних зобов'язань (зв'язків), які можуть бути конвертовані, при певних умовах, в економічний капітал і можуть бути інституціоналізовані у формі титулу або знатності».

Сутність соціального капіталу, за П. Бурдьє, полягає в тому, що «вибудувати це поняття означає створити спосіб вивчення логіки, згідно якої цей особливий вид капіталу накопичується, передається, відтворюється; створити спосіб розуміння того, як він трансформується в економічний капітал і, навпаки, ціною яких зусиль економічний капітал може конвертуватися в соціальний, створити спосіб усвідомлення функцій таких інститутів, як клуби, або просто сім'ї – основного місця акумуляції та передачі цього виду капіталу». Оскільки саме панівна група визначає мову, цінності, судження, моделі успіху і невдач ... окремі види капіталу, як козирі в грі, є владою, яка визначає шанси на виграш в даному полі...» [97].

Під впливом наукових робіт Дж. Коулмана про соціальний капітал професор Гарвардського університету Роберт Патнем зосередив свою увагу на значенні громадських співтовариств та асоціацій, а головний його внесок полягає в тому, що володіння соціальним капіталом відіграє велику роль у становленні добробуту людей.

Роберт Патнем визначає соціальний капітал через «характеристики соціального життя – мережі, норми і довіру, – що спонукають учасників до більш ефективної спільної дії для досягнення спільних цілей». Виміряє соціальний капітал за допомогою індивідуальних індикаторів (інтенсивність і сила контактів, членство в об'єднаннях, електоральна активність, відчуття безпеки, довіра).

У працях Р. Патнема використана трифакторна модель соціального капіталу (тріада):

- норми взаємності;
- довіра;
- соціальні мережі.

Соціальні мережі Р. Патнем визначає як міжособистісне спілкування, або громадянське, зобов'язання. Соціальні мережі (знайомства, зв'язки) надають людям широкий вибір можливостей, що веде до покращення матеріального становища (підвищення по кар'єрній драбині). Вони є основою повсякдення.

У книзі Р. Патнема і його колег Р. Леонарді і Р. Нанетті «Творення демократії. Традиції громадянської активності в сучасній Італії» (1993) розкрито вплив соціально-культурних факторів та історичної традиції на політичний розвиток Півночі і Півдня Італії [167]. Роберт Патнем звернув увагу на те, що північні регіони, де люди більш соціально активні (за показниками явки на виборах, участі в асоціаціях, зацікавленості в місцевих справах), краще скористалися переданими повноваженнями, у «пасивних» південних, навпаки, якість управління впала. У центрі його уваги – осередок соціального життя – цивільна громада з культурно визначеними рисами поведінки її членів, у якій «ціннісні ставлення і зразки практики утворюють взаємно підтримуючий еквілібрум». Єдність культури і структури, що складається в межах цивільних громад, характеризує поняття соціального капіталу. Воно включає в себе норми взаємності (толерантність, довіра) та мережі громадянського залучення (участь людей у різного роду спілках та об'єднаннях). Взаємно підсилюючи один одного,

ці два аспекти соціального капіталу сприяють підвищенню дієздатності людей, сприяють солідаризації, кооперації та взаємодопомозі.

Р. Патнем довів, що найважливішим досягненням формування соціального капіталу в Італії (як і будь-якій іншій країні) є висока довіра громадян одне до одного. Індивіди можуть співпрацювати ефективніше, якщо вони довіряють одне одному задля досягнення спільних цілей і реалізації спільних інтересів. І навпаки, відчужені люди, які не мають довіри одне до одного, можуть опинитися в когорті невдах за межами громадянського суспільства. У цій книзі італійські соціологи спочатку описують ті негативні явища в економічній сфері, що відбуваються через недовіру і нездатність співпрацювати заради досягнення загального блага [167, с. 204]. Для функціонування демократичних інститутів люди схильні добровільно підкорятися правовим нормам і створювати сприятливе соціальне середовище.

Дослідження, зроблені Р. Патнемом в Італії, показали, що мережа місцевих добровільних організацій створює соціальний капітал (навички, знання, громадянські цінності), необхідний для консолідації демократії. «Люди, зацікавлені в демократії, її консолідації й ефективності, повинні передусім сприяти формуванню громадянського суспільства. Ми підтримуємо тих, хто виступає за трансформацію місцевих структур і реформи на місцевому рівні з метою створення соціального капіталу, а не лише за загальнодержавні ініціативи, оскільки саме так можна домогтися ефективного функціонування демократії» [167, с. 24].

Деякі дослідники виділяють не три, а чотири елементи соціального капіталу, а саме: соціальні мережі, загальні норми, цінності та довіра. Ми будемо розглядати норми та цінності як один із трьох структурних компонентів соціального капіталу.

На думку Френсіса Фукуями, «соціальний капітал – це загальноприйняті норми і цінності, які практикуються певною групою людей і дозволяють їм співпрацювати; це – певний потенціал суспільства або його частини, що виникає як результат наявності довіри між його членами. Соціальний капітал є

неформальною практикою розуму». Він доводить, що соціальний капітал необхідний для успіху кожної країни у сфері глобального економічного і політичного устрою. У праці «Соціальний капітал і світова економіка» дослідник зазначає: «Здорова капіталістична економіка опирається передусім на досить високий рівень соціального капіталу громадянського суспільства, що сприяє підвищенню самоорганізації в бізнесі, корпораціях і подібних структурах... Саме тенденція до самоорганізації життєво необхідна для ефективної діяльності демократичних політичних інститутів». На думку автора, кожне суспільство має певний соціальний капітал, проте кожен «власник» соціального капіталу має різний «радіус довіри».

Соціальний капітал як і фізичний, на думку Ф. Фукуяма, інколи може бути використаний з деструктивною метою чи застаріти, не завжди він є позитивним. Він не тільки може застаріти, але й може бути використаний для виробництва бойових рушниць, вульгарних розваг і будь-якого іншого негативу. Кожне суспільство має закони, що забороняють виробництво фізичним чи соціальним капіталом найгірших соціальних «нечистот». Отже, соціальний капітал використовується не в менш корисних із соціальної точки зору цілях, ніж продукція фізичного капіталу.

Ф. Фукуяма наголошує на тому, що «закон, договір, економічна доцільність є необхідним, але аж ніяк не достатнім базисом стабільності і добробуту в постіндустріальний період – вони повинні спиратися на такі речі, як взаємодія, моральні зобов'язання, відповідальність перед суспільством і довіра». Соціальний капітал, за твердженням Ф. Фукуяма, – це певний набір неформальних цінностей чи норм, яких дотримуються члени групи, що дає їм змогу співпрацювати один з одним.

Ф. Фукуяма прирівняв довіру і соціальний капітал, хоча до елементів соціального капіталу він відносив і довіру, і сформовані у процесі комунікації та взаємодії загальні системи норм, цілей і цінностей.

Аналіз досліджень і публікацій указує, що українські науковці (В. Сікора, А. Колодій, А. Багнюк, А. Бова, Є. Гугнін, В. Чепак, О. Кіреєва, М. Лесечко,

В. Паніотто, Н. Харченко, А. Чемерис, Ю. Савко, О. Сидорчук, В. Степаненко, Ю. Зайцев та ін.) приділяють також велику увагу дослідженню та вивченню проблеми соціального капіталу в громадянському суспільстві.

На думку українського економіста М. Туган-Барановського, автора теорії соціально-економічних криз, конкуренція і кооперація є двома основними взаємодоповнюючими процесами ринкової економіки і сьогодні тісно пов'язані з теорією розвитку соціального капіталу суспільства. У праці «Соціальні основи кооперації» (1916 р.) він виклав основи теорії соціального капіталу на основі конкуренції і кооперації, які, на його думку, є взаємодоповнюючими процесами в економіці.

В Україні тільки започатковується впровадження в науковий обіг категорії «соціальний капітал». Уперше на науковій конференції «Громадянське суспільство і соціальні перетворення в Україні» професор Антоніна Колодій у доповіді «Соціальний капітал: зміст та евристична цінність концепції» порушила питання про евристичну цінність цієї категорії [145]. Згідно з концепцією, А. Колодій розглядає взаємозв'язок соціального капіталу і громадянського суспільства. Останнє вона асоціює з цінностями довіри, розсудливості та толерантності, формується громадянська позиція громадянська і добропорядність, саме тому його учасники з довірою ставляться до своїх колег по діяльності, до інших людей і громадських інститутів, визнають право інших громадян на власну думку і захист. Соціальний капітал є основним продуктом, який забезпечує вплив громадянського суспільства на інші сфери суспільного життя, ознакою його зрілості та ефективності громадянського суспільства.

А. Колодій виділяє наступні компоненти, з яких складається концепція соціального капіталу:

- мережа горизонтальних зв'язків між рівними і вільними індивідами;
- норми взаємності й довіри;
- навички колективних дій;
- почуття участі у громадських справах, обов'язки й відповідальності перед іншими людьми, тобто «громадянськість» у її неполітичних проявах (civiness)

[146]. На нашу думку, з першими двома компонентами, з яких, за А. Колодій, складається соціальний капітал, ми погоджуємося, проте останні два компоненти є зайвими, оскільки вони виникають у межах перших двох компонентів. «Навички колективних дій» виникають у межах певної соціальної групи (мережі) на основі встановлених у цій мережі норм. «Почуття участі у громадських справах, обов'язки і відповідальності перед іншими людьми» є бажанням індивіда належати до тієї чи іншої мережі, в якій панують комфортні умови для існування на основі взаємності та довірчих відносин.

Український науковець Веніамін Сікора у своїх працях проаналізував економічну сутність соціального капіталу. Проведені дослідження у країнах з перехідною економікою засвідчили, що високий рівень довіри й участь населення у громадських організаціях сприяє в довготривалій перспективі економічному зростанню завдяки полегшенню передачі інформації, зниженню затрат на примус і контроль. Він зазначає: «Соціальний капітал стає головним напрямом економічного мислення в сфері економічного розвитку і фактично утверджується як нова парадигма. Соціальний капітал фактично складає 78 % у сукупному багатстві розвинених ринкових економік. Соціальний капітал виробляє те, без чого не може існувати ринкова економіка – довіру між людьми» [210]. Взаємовідносини в мережі, побудовані на довірі, є стійкішими та довготривалішими. Такі мережі швидше досягають поставлених цілей, оскільки скорочується час на перевірку та пошук інформації (учасники мережі довіряють один одному), знижуються трансакційні витрати і практично відсутній примус (відносини в групі побудовані на принципі взаємної допомоги).

В. Степаненко провів аналіз концепції соціального капіталу в умовах посткомуністичного суспільства і показав його зв'язок з формуванням громадянського суспільства в Україні. М. Лесечко та О. Сидорчук аналізують соціальний капітал з позицій державного управління та відносин держави з носіями соціального капіталу [155]. Е. Гутнін і В. Чепак визначають соціальний капітал як одну з форм, що, будучи багатофункціональною, сприяє задоволенню інтересів індивіда і водночас обслуговує суспільні та групові інтереси [112].

А. Багнюк визначає соціальний капітал як будь-яку іншу форму капіталу, яка передбачає обмін, що відбувається певними порціями (дозами), де порція отриманого має перевищувати порцію вкладеного, у результаті чого з'являється логічна необхідність у застосуванні такого поняття, як «суспільна квантифікація». Соціальний капітал – це «капітал соціального спілкування, капітал людських взаємин через обмін квантами істини, добра, краси, справедливості, закону, віри, правди» [89, с. 44].

Ю. Савко виділяє такі три структурних компоненти соціального капіталу:

- соціальні відносини (індивіди можуть мати доступ до ресурсів їхніх партнерів по спілкуванню);
- обсяг і якість доступних ресурсів партнера по спілкуванню;
- відносини взаємності обміну [208].

А. Бова вказав, що в Україні відбувається тенденція до зменшення соціального капіталу, і зазначив, що особливістю цієї тенденції є зниження довіри до органів державної влади та падіння громадської активності на тлі збільшення довіри до сім'ї, родичів, колег, церкви і, відповідно, активізацію діяльності саме в родинній та церковній сферах [93]. Автор виділив такі складові соціального капіталу: довіру до формальних і неформальних зв'язків; членство у громадських та політичних організаціях; освіта; вільний доступ до інформації; норми, традиції, цінності.

Д. Д. Попов зазначає, що соціальний капітал представляє сукупність двох форм – структурної та інституційної. Структурний соціальний капітал полегшує отримання інформації, сприяє колективним діям і спільному прийняттю рішень шляхом розподілу ролей, формування соціальних зв'язків та інших соціальних структур, пов'язаних із правилами. Це об'єктивна форма соціального капіталу. До інституційного соціального капіталу належать норми, цінності, взаємна довіра. Це суб'єктивна форма соціального капіталу [202].

Г. В. Рожков розглядає такі (рис. 8) форми соціального капіталу. Перші дві форми соціального капіталу взаємодоповнюючі і можуть формуватися один з одного. У табл. 3 розкрита характеристика форм соціального капіталу.



Рис. 8. Форми соціального капіталу

Джерело: розроблено автором на основі [207]

Таблиця 3

Форми соціального капіталу та їх характеристика

Структурний капітал	Когнітивний капітал	Взаємозв'язуючий капітал
соціальні мережі, їх форма і відповідні організації	загальні коди, мова та способи розповіді	довіра, норми, зобов'язання та ідентифікація
<i>характеристика</i>		
Він пов'язаний з рядом соціальних факторів – соціальними ролями, процедурами, прецедентами і мережами, які полегшують корисне для обох сторін співпрацю	Він проявляється в посилених культурою або ідеологією ідеях, специфічних нормах, цінностях, поглядах, переконаннях, сприяють співпраці	Він виявляється у вербальному прояві елементів соціального капіталу, які не мають матеріального висловлювання

Джерело: розроблено автором на основі [207]

Загалом науковці виділяють ще й такі форми соціального капіталу:

1. Структурна форма соціального капіталу розкривається акторами (індивідами) через соціальні мережі. Чим щільніший зв'язок, чим більший розмір мережі, тим міцніший соціальний капітал. Мережі формуються на мікрорівні в

сім'ї; на мезорівні – серед колег або друзів, в організації; на макрорівні – взаємозв'язки на рівні суспільства та держави.

2. Інституційна форма розкривається через сукупність норм і цінностей, які регулюють взаємодії між різними групами. Норми – це зразки правильної поведінки або взаємодії.

3. Культурна форма соціального капіталу розкривається через механізм довіри. Сім'я, колектив, організація, держава, суспільство буде розвиватися ефективніше, якщо взаємозв'язки учасників побудовані на довірі.

Користуючись вище сказаним, на наш погляд, соціальний капітал має такі 3 структурні елементи: соціальні мережі, норми та цінності (як єдине ціле) і довіру (рис. 9). Далі охарактеризуємо і ґрунтовно розглянемо кожен з них.



Рис. 9. Структура (тріада) соціального капіталу

Джерело: розроблено автором

Соціальні мережі. Маючи мережу соціальних зв'язків, економічні агенти «належать» до певної соціальної групи і користуються певними привілеями, які може надати та чи та соціальна група. Ці привілеї полягають у взаємодопомозі (надавши якусь послугу, актор (агент) буде чекати на допомогу у відповідь).

Проте «...нерідко (а навіть – найчастіше) в мережі соціальних зв'язків підприємців безпосередньо залучаються державні структури і окремі державні чиновники, що істотно знижує і якість державного управління, і підриває

можливості для подальшого зміцнення соціального капіталу першого типу» [207]. Л. Н. Федотов вважає, що основоположна ідея концепції соціального капіталу полягає в тому, що соціальні мережі створюють основу для соціальних зв'язків, оскільки в них люди можуть кооперуватися одне з одним для досягнення взаємної допомоги, успіхів і вигод. Елементами соціального капіталу виступають: 1) соціальні зв'язки і шляхи, якими вони створюються, 2) довіра, що забезпечує дії членів суспільства як єдиного цілого; 3) нормативи і правила, які зміцнюють довіру, 4) інститути, що забезпечують функціонування суспільства. Автор вважає, що не кожна соціальна мережа є соціальним капіталом, якщо в цій мережі учасники не дотримуються позитивних цілей цієї групи.

У роботі «Слабкі місця структури в порівнянні з завершеною мережею соціального капіталу» (2000 р.) американський дослідник Р. Барт зазначив, що «соціальний капітал є не простою сутністю, а варіацією різних сутностей з такими спільними характеристиками: 1) усі сутності складаються з деякого аспекту соціальної структури та 2) сприяють здійсненню деяких вчинків індивідів, які належать до цієї структури». У праці пояснено мережеву структуру соціального капіталу. Мережа, на думку автора, – це система функціонування соціального капіталу як інституту соціальної реальності, а соціальний капітал є закритою мережею, у якій люди можуть взаємодіяти на рівні неформальних взаємовідносин.

Соціальний капітал має структурну основу, що утворює мережі соціальних зв'язків, за допомогою яких можна скоротити трансакційні витрати і зекономити ресурси, сформувати імідж та ін. На основі соціальних мереж формується інституційна основа соціального капіталу (належність до певної групи, суспільства).

«Коли існує норма, причому ефективна, вона створює міцну, хоча часом і тендітну форму соціального капіталу. Наприклад, ефективні норми, які приймаються для боротьби із злочинністю, дозволяють людям, навіть літнім, вільно ходити вночі по місту чи залишати свій будинок, не побоюючись за своє майно» [207]. Норми суспільної поведінки передаються від одного покоління до

іншого у процесі соціалізації, що здебільшого відбувається за звичаєм, а не через якусь причину.

Ф. Фукуяма визначає, що «сукупність неформальних правил або норм, поділених членами групи, дозволяє їм взаємодіяти один з одним. Норми, що створюють соціальний капітал, навпаки, повинні включати в себе такі чесноти, як правдивість, зобов'язання, взаємність». За допомогою норм цінності впроваджуються в життя, вони допомагають індивіду обрати ту чи іншу модель поведінки. Спільні цінності в групі, організації, суспільстві згуртовують членів мережі за поглядами, діями, переконаннями, що веде до прискореного та ефективного досягнення цією мережею накреслених цілей.

Першим, хто дав визначення поняття «цінності», був фахівець у галузі аксіології К. Клакхон: «Це усвідомлене або неусвідомлене, характерне для індивіда або для групи індивідів уявлення про бажане, котре визначає вибір цілей (індивідуальних або групових) з урахуванням можливих засобів і способів дії». І далі: «Без цінностей життя суспільства було б неможливим, функціонування соціальної системи не могло б зберегти спрямованість на досягнення групових цілей; індивіди не могли б отримати від інших те, що їм потрібно в плані особистих та емоціональних відносин; вони також не відчували б у собі необхідну міру порядку та спільності цілей». Дотримання індивідом певних норм і цінностей, що переходять з покоління в покоління, спонукає до виникнення соціального капіталу.

Довіра. Довіра у відносинах між акторами допомагає створенню міцних ділових зв'язків або об'єднань. Усе частіше в науковій літературі прослідковується той факт, що соціальні мережі та довіра відіграють значну роль в економічному розвитку.

Р. Патнем вважав довіру складовою соціального капіталу, що сприяє успішному розвитку економіки і демократичних інститутів. Участь у різного роду асоціаціях, спілках тощо сприяє акумуляції в суспільстві соціального капіталу і зумовлює зростання довіри в міжперсональних стосунках. Він зазначав, що зміцненню довіри допомагає «соціальна довіра, норми

реципрокності, мережі соціальних зобов'язань і успішна кооперація зміцнюють один одного. Ефективні спільні інститути вимагають навичок міжособистісного спілкування і довіри, тоді як розвитку цих навичок і встановленню довіри також сприяє організована співпраця». Реципрокність – це рух предмета обміну на основі взаємності між суб'єктами.

Дж. Коулман дотримувався позиції першочерговості довіри, вважаючи, що довіра сприяє накопиченню соціального капіталу. А взаємини міжперсональної довіри формують «систему довіри» – «це поширення взаємин довіри на макрорівень, де вони виступають у формі нормативних розпоряджень». Він акцентує увагу на тому, що актор здійснює раціональні інвестиції у власний соціальний капітал, тобто актор взаємодіє в групі за встановленими правилами, і винагородою стає довіра, яка дає змогу приєднатися до всіх інших видів ресурсів мереж.

Дж. Коулман наводить яскравий приклад довірчих відносин між економічними акторами на основі ринку оптової торгівлі алмазами в Нью-Йорку. Контроль за цим ринком здійснюють декілька єврейських сімей, які без будь-яких формальних контрактів передають один одному для дослідження досить цінні алмази, при цьому не побоюючись, що компаньйон їх замінить або привласнить. А основне в тому, що експерти-оцінювачі не тільки працюють разом, а й живуть один біля одного, відвідують одні і ті ж синагоги. Як наслідок тісних соціальних зв'язків, ці люди можуть успішно займатися високоприбутковим бізнесом, оснований на повній довірі до партнерів.

Міцні відносини створюються за допомогою соціального капіталу, у результаті цих відносин виникає довіра. Нині на кожному кроці ми можемо побачити соціальний капітал, пов'язаний з довірою – це там, де успішно працюють такі трудові колективи, у яких зібрані не просто гарні фахівці, а люди, які одне одному довіряють.

Дещо іншої позиції притримуються Ф. Фукуяма, П. Бурдье. На їхню думку, основними складовими соціального базису є довіра, спонтанні асоціації та зобов'язання. Френсіс Фукуяма зауважує, що «довіра – це виникаючі у членів

суспільства очікування того, що інші його члени будуть поводитися більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, у згоді з деякими громадськими нормами».

Довіра – це культурно-виробничі відносини, в які вступають учасники економіки задля реалізації цілей та інтересів [147, с. 4]. Особливим видом довіри є політична, вона більшою мірою показує емоційне ставлення населення до владних інститутів (політичних лідерів, політичних партій) і влади загалом, а також їх готовність брати участь у різних формах політичної, економічної, соціальної діяльності.

О. Демків пропонує таку модель трактування феномену довіри відповідно до рівнів соціального капіталу:

- на мікрорівні (рівні індивідуального соціального капіталу) міжособистісна довіра має вирішальне значення;

- на мезорівні (рівні групового соціального капіталу в межах ширшої групи) важливою є як міжособистісна довіра, так і категоріальна й групова довіра (згідно із класифікацією П. Штомпки);

- на макрорівні (найвищому рівні групового соціального капіталу всього суспільства) найважливіше значення має так звана «узагальнена довіра», довіра до політичних інститутів, системна довіра (до політичного режиму) та інституційна довіра [116, с. 106].

Прослідковується взаємозв'язок і взаємовплив рівнів соціального капіталу до всіх типів довіри.

Соціальні мережі, норми та цінності, довіра одночасно є складовими соціального капіталу з позиції особливого та виступають структурними елементами позаекономічних інститутів з позиції одиничного.

Особливість інституційної матриці полягає в темпах відтворення соціального капіталу (на рівні одиничного через мережу позаекономічних зв'язків, які побудовані на довірі, закріплені за допомогою норм і цінностей). Соціальні мережі, довіра, норми та цінності соціальної поведінки – це внутрішні позаекономічні інституціональні ознаки соціального капіталу (рис. 0).



Рис. 10. Внутрішні позаекономічні інституційні ознаки соціального капіталу

Джерело: розроблено автором

Внутрішні позаекономічні інституційні ознаки соціального капіталу надають стійкість інститутам і забезпечують ефективний процес їх самовідтворення.

Дослідження соціально-економічної системи не оминули проблеми визначення їх основоположних принципів і закономірностей. Дотепер є не з'ясованим питання, чи є соціум системою, яка може самоуправляти за допомогою позаекономічних інститутів, чи, згідно з доктриною лібералізму, економічна система визначає шлях суспільства.

Нині у світі у зв'язку з пошуком нових джерел підвищення благоустрою соціуму відбувається переоцінка соціально-економічних цінностей. Високий рівень інтеграційних зв'язків на всіх рівнях, а також глобалізація спонукає більше звертати увагу з позиції загального на такі позаекономічні інститути, як соціальні мережі, норми та цінності, довіра.

У науковій літературі виділяють ряд економічних функцій соціального капіталу. Значення соціального капіталу в системі сучасних економічних відносин полягає в тому, що соціальний капітал впливає на мотивацію і поведінку діяльності економічних агентів, виконує функції сприяння

(підтримки) і регулювання обміну; забезпечує доступ до благ і ресурсів; мінімізує трансакційні витрати, тощо.

Соціально-мотиваційна компонента, яка характеризується рівнем суспільної свідомості і відповідальності, соціальною зрілістю, економічними інтересами і потребами населення, є важливим системоутворюючим елементом трудового потенціалу [210].

Економічну функцію соціального капіталу Ф. Фукуяма пояснює тим, що він «повинен зменшувати операційні витрати, пов'язані з формальними механізмами координації»: створення бюрократичної ієрархії та певних правил, контракти тощо, робить висновок, що «координація, заснована на неформальних нормах, стає важливою частиною сучасної економічної діяльності». Прогрес спонукає до змін не тільки у сфері технологій, але і в соціальній сфері, що спричиняє пошук нових способів суспільної регуляції. При такій постановці проблеми першочергового значення набувають фактори соціального капіталу та довіри, які є обов'язковими елементами, присутніми у відносинах усіх суб'єктів економічного простору.

С. А. Сисоєв на основі ідеї Дж. Коулмана [148] виділив основні причини виникнення соціального капіталу:

- «генерування» соціального капіталу у відносинах з оточенням (надаючи ту чи іншу послугу, моральну підтримку, людина очікує, що в разі необхідності може розраховувати на відповідну підтримку з боку іншої, тобто отримати економічний або соціальний ефект від своєї взаємодії з іншими людьми. Умови, що сприяють виникненню соціального капіталу: персоніфіковані відносини між агентами (люди поступово дізнаються про характер і звички один одного, це полегшує взаємодію, підвищує ступінь довіри), повторюваність взаємодії (економічний агент знає, що контрагент може «погасити» свої зобов'язання в майбутньому), наявність інституційних рамок (норми, неформальний механізм примусу), які гарантують виконання зобов'язань;

- індивід дотримується культурних і релігійних норм. Такі норми «розчинені» в суспільстві. Вони відтворюються і передаються з покоління в

покоління через виховання в сім'ї та систему освіти. Величина соціального капіталу, яка може бути актуалізована в суспільстві, залежить від кількості людей, які поділяють такі норми;

- альтруїзм, безкорисливі вчинки також здатні приводити до виникнення соціального капіталу. Прикладом може бути створення батьківського комітету в школі, завданням якого є допомога адміністрації у вирішенні проблем, пов'язаних з навчальним процесом;

- як побічний продукт взаємодії агентів. Наприклад, повторення взаємодії працівників у рамках фірми сприяє встановленню персоніфікованих відносин між ними. Спільні інтереси, взаємна симпатія між товаришами по службі трансформують відносини – вони з формальних перетворюються на дружні. Це скорочує трансакційні витрати при обміні інформацією всередині фірми, підвищує її стійкість.

Тривалий час жити ізольовано не може ніхто, тому соціальний капітал є продуктом діяльності різних груп індивідів (сім'ї, родини, громади, профспілки, фірми), а його функція – забезпечити ресурсами кожного члена групи (асоціації) [142]. Кожен економічний актор приймає рішення, виходячи із взаємозв'язків зі своїми партнерами. Ці взаємовідносини сприяють обміну інформацією, допомагають у вирішенні конфліктних ситуацій, вибудовують репутацію, таким чином включаючи у процес ринкової взаємодії позаекономічні фактори.

Соціальний капітал можна визначити як свідоме використання суб'єктом соціальних мереж, що за допомогою встановлених норм і загальноприйнятих цінностей і довіри стають можливістю для досягнення поставлених цілей.

Позаекономічні інститути утворюють обмеження (рамки) для діяльності людини, вони виступають нормами поведінки, що виникли із взаємодії індивідів і регулюють різні сфери людської діяльності та організують їх у систему ролей і статусів, що утворюють соціально-економічну систему. Інституціональна діяльність здійснюється людьми в групах чи асоціаціях, де існує поділ на ролі і статуси відповідно до потреб конкретної соціальної групи чи суспільства

загалом. Таким чином, позаекономічні інститути, як і економічні, підтримують порядок у суспільстві.

Позаекономічні інститути властиві всім економічним системам, але масштаби їх дії залежать від існуючих соціокультурних норм і державної ідеології, вони ефективно виконують покладені на них функції: координаційну, регулятивну, обмежувальну, інформаційну, закріплювальну, виховну та ін. (рис. 11).

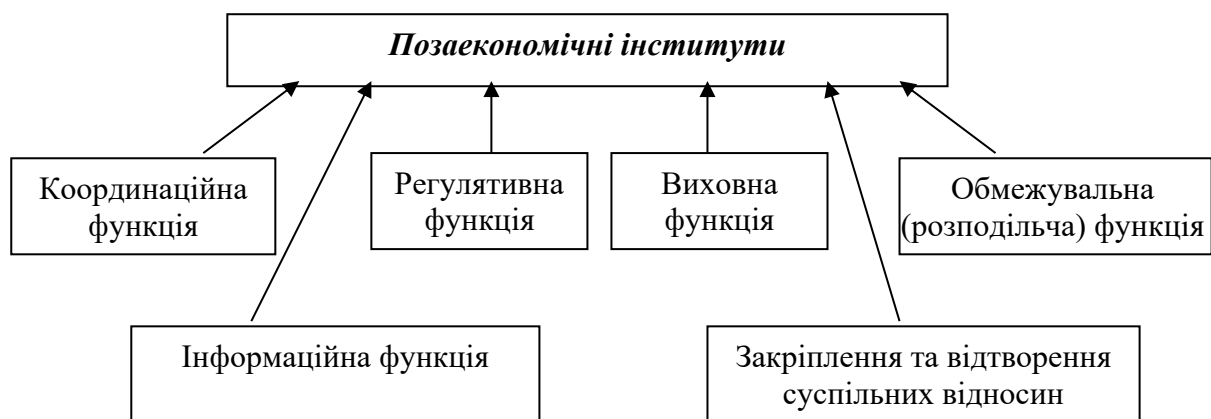


Рис. 11. Основні функції позаекономічних інститутів

Джерело: розроблено автором

Функції позаекономічних інститутів та їх роль у структуротворенні соціального капіталу:

1. Координаційна функція. Координує поведінку людей (економічних агентів). У результаті цієї даної функції виникає координаційний ефект інститутів, що реалізується шляхом зниження рівня невизначеності середовища, у якому діють індивіди (економічні агенти); дає можливість задовольнити потреби та інтереси.

2. Регулятивна функція. Регулювання відносин між людьми таким чином, щоб вони не завдавали одне одному збитків або в разі заподіяння збитків могли чимось компенсувати їх. Ця функція полягає в регулюванні за допомогою моральних норм, правил поведінки, стереотипів мислення дій людини в межах соціально-економічних відносин, тобто відбувається виконання бажаних дій і усунення небажаної поведінки.

Ця функція регулює діяльність членів мережі в межах соціальних відносин і проявляється у здатності позаекономічних інститутів до організації, координації, узгодження, кооперації соціально-економічної взаємодії, керування та управління нею.

3. Обмежувальна (розподільча) функція. Впливає на розподіл ресурсів між економічними агентами.

4. Інформаційна функція. Передбачає організацію процесу передачі інформації, а це дає можливість зекономити зусилля на збір та обробку інформації, чим полегшує роботу у виборі альтернатив, оскільки чим більшою кількістю інформації володіє людина, тим більший у неї вибір альтернатив, результатом чого є менша вірогідність поступити невдало.

Позаекономічні інститути допомагають скоротити транзакційні витрати (витрати на пошук, збір та обробку інформації, витрати на укладання контрактів, ведення переговорів). Забезпечує інтеграцію бажань і дій членів соціальної мережі.

5. Закріплення та відтворення суспільних відносин. Позаекономічні інститути містять систему правил і норм поведінки, що допомагають зробити передбачувану поведінку людини. Соціальний контроль забезпечує порядок і межі, у яких має протікати поведінка кожного члена інституту. Регулює в рамках соціальних відносин діяльність членів мережі, суспільства.

6. Виховна функція. Забезпечує соціалізацію підростаючого покоління та стабільність суспільного життя.

Роль позаекономічних інститутів у структуротворенні соціального капіталу полягає в тому, що вони на рівні одиничного визначають мережу позаекономічних зв'язків суб'єктів соціальної взаємодії, обумовлених сумісністю цінностей і відносин довіри, закріплених у формальних чи неформальних нормах.

Соціальний капітал допомагає зміцненню суспільної стабільності та сталому розвитку завдяки взаємодії між членами групи, їхній довірі один до одного, дотриманню певних норм та цінностей, що панують у цій соціальній

групі. Економічний актор є невід'ємною частиною соціальних відносин (належність до мережі у процесі міжособистісних економічних відносин), побудованих на основі дотримання встановлених норм і цінностей, взаємодії та взаємодопомоги, довіри між її членами. Міцність і тривалість цих відносин залежить від складових соціального капіталу: соціальних мереж, норм і цінностей, довіри. Свідоме використання економічним актором соціального капіталу дає можливість зекономити на витратах і швидше досягти поставлених цілей та отримати економічну вигоду (соціальну ренту) від використання внутрішніх позаекономічних інституційних ознак соціального капіталу (соціальних мереж, норм та цінностей і довіри).

Використання теорії соціального капіталу в економічних дослідженнях має на меті розв'язання ряду методологічних проблем, основна з яких – вимірювання та аналіз його складових. За останній час проблемою вимірювання соціального капіталу займалися багато науковців, однак через певні обставини вони були змушені щоразу повертатися до цього питання.

Вимірювання соціального капіталу – це досить складний процес, оскільки соціальний капітал і його складові є нематеріальними ресурсами. Насамперед розглянемо рівні накопичення соціального капіталу, а вже потім – як відбувається його вимірювання відповідно до цих рівнів.

На процес акумулювання соціального капіталу здійснюють вплив персоніфіковані відносини, якщо люди довго знають одне одного, то, відповідно, вони мають і більше інформації про кожного. У результаті цього ущільнюються зв'язки між індивідами в певному колі спілкування і відбувається зростання довіри, що позитивно впливає на швидкість накопичення соціального капіталу.

У науковій літературі є опис соціального капіталу та його кіл взаємодії на мікро-, мезо- та макрорівнях суспільства, однак підходи до визначення його сутності на цих рівнях сильно відрізняються. Так, на мікрорівні одні автори розглядають соціальний капітал як ресурс окремого агента (актора), а інші – як ресурс невеликої групи осіб чи домогосподарства. У результаті відсутності

єдиної думки з цього приводу необхідно детальніше розглянути характеристику та градацію рівнів соціального капіталу.

Розглядаючи розширене та багатоступеневе дослідження рівнів соціального капіталу, яке, на думку Н. І. Ларіонової [152], необхідно розглядати на таких рівнях: нано-, міні-, мікро-, мезо-, макро- та мегарівні для кращого розуміння процесу накопичення соціального капіталу.

Нанорівень. На цьому рівні соціальний капітал розглядається як індивідуальний, його розмір визначається як внутрішніми затратами, так і зовнішніми інвестиціями. Внутрішні затрати – знання, навички, харизма. Зовнішні інвестиції – витрати на вкорінення своїх позицій у групі, збільшення кількості та якості особистих контактів у соціальній мережі.

Мінірівень. На цьому рівні соціальний капітал представлений функціонуванням домогосподарств (сімейних підприємств), діяльність яких побудована на довірі, на певних нормах поведінки, звичаях і традиціях. Це дає можливість об'єднати зусилля членів даної мережі (сім'ї) та досягти поставлених цілей. Сімейний соціальний капітал спонукає до утворення сімейних підприємств (домогосподарств), які приносять користь як самій сім'ї, так і державі.

Інвестиції в соціальний капітал сім'ї (освіта, виховання, навички) переходить в інвестування групового соціального капіталу, що для соціальної мережі є досить важливим, оскільки поведінка акторів є передбачуваною і може бути відкоректована її ж членами. Довіра на мінірівні формує загальні цінності.

Мікрорівень. На цьому рівні соціальний капітал розглядається з позиції фірми чи організації, він впливає на ефективну діяльність фірми через зниження трансакційних витрат, тим самим стає чинником довгострокового розвитку підприємств будь-якої галузі.

Мезорівень. Накопичуючись, на регіональному рівні соціальний капітал безпосередньо впливає на стабільність усієї соціально-економічної системи країни, він проявляється в об'єднаннях профспілок, громадських організацій, політичних партій, громадських рухів страхових компаній регіонального рівня.

Макрорівень. На цьому рівні соціальний капітал відтворюється за допомогою вироблених суспільством норм і цінностей у напрямку досягнення економікою громадського оптимуму і підвищення соціального добробуту через дії інституційного та нормативного середовища щодо забезпечення загальнодержавної співпраці в межах національних ринків та економічної системи загалом. Соціальний капітал на рівні держави проявляється через легалізовані об'єднання громадян і недержавні громадські організації.

Мегарівень. На цьому рівні соціальний капітал впливає на ефективність світогосподарських зв'язків через підвищення довіри до системи глобальних інститутів, зниження ризиків при здійсненні трансакцій і, відповідно, зменшення трансакційних витрат. Головними інститутами, що підтримують довіру до світової системи господарства, є діяльність транснаціональних корпорацій, найбільших інвестиційних банків і фондів, а також долар як резервна валюта [148]. Соціальний капітал на рівні суспільства проявляється в діяльності транснаціональних корпорацій, Світового банку, різного роду глобальних, міжнародного рівня організацій та інше.

Згідно із сучасною науковою думкою, економіка розглядається як еволюційна відкрита система, що зазнає постійного впливу зовнішнього середовища (культури, політичних умов, природи тощо) та реагує на них [125, с. 92]. Будь-яка система має свою структуру, яка визначає зв'язки між елементами. Розвиток економічної системи корегується особливостями всіх складових суспільного розвитку, основним серед яких є такі позаекономічні чинники: культура, менталітет, моральне та духовне виховання, дружба, довіра, репутація та ін. Тому нині є актуальною проблема дослідження позаекономічних інститутів, що впливають на процес відтворення соціального капіталу.

Розквіт економічної системи в кожній країні корегується особливостями всіх складових суспільного розвитку, серед яких є позаекономічні чинники, такі як норми, стан моральних і духовних цінностей, культура, ментальність населення, взаємовідносини та взаємозв'язки тощо. Проблема стабільного суспільного розвитку пов'язана із взаємозалежністю економічних і природних

факторів. Саме позаекономічні чинники значною мірою визначають суспільне відтворення та впливають на економічну рівновагу.

У табл. 4 показано вище розглянуті рівні соціального капіталу, на їх основі зобразимо коло накопичення відповідно до рівнів та позаекономічні чинники їх відтворення.

Таблиця 4

Рівні накопичення соціального капіталу та позаекономічні чинники їх відтворення

Рівні	Рівні накопичення соціального капіталу	Коло накопичення	Позаекономічні чинники відтворення
1	2	3	4
Нанорівень	Наносоціальний капітал	індивід	індивідуальний розвиток.
Мінірівень	Мінісоціальний капітал	сім'я	взаємовідносини в сім'ї; моральне та духовне виховання; освіта.
Мікрорівень	Мікросоціальний капітал	друзі, колеги	дружба; авторитет; репутація.
Мезорівень	Мезосоціальний капітал	регіон, галузь	участь у різного роду недержавних громадських організаціях.
Макрорівень	Макросоціальний капітал	держава	демократія; менталітет народу; релігія.
Мегарівень	Мегасоціальний капітал	суспільство	демократія; довіра світового масштабу.

Джерело: розроблено автором

Через усю мережу позаекономічних чинників наскрізно можна прослідкувати 3 основних складових елементи соціального капіталу (соціальні мережі, норми та цінності, довіра), розглянемо їх докладніше:

- менталітет – це результат розвитку суспільства, що втілює базові норми та цінності, за допомогою яких він був сформований. Отже, менталітет формується за допомогою *норм і цінностей*, що панують у цьому суспільстві;
- звички та стереотипи мислення – людина діє на основі самопідтримувальних соціокультурних *норм*, а це і є звички та стереотипи;
- довіра виникає в рамках певного суспільства і включає мотиви взаємовідносин і готовність вести себе нормально та чесно, відповідно до прийнятих у суспільстві *норм*. Довіра породжує розвиток *соціальних мереж*;
- освіта основана на взаємодії соціальних спільнот для досягнення загальних цілей у вихованні та навчанні, ця взаємодія спричиняє утворення певних *соціальних мереж*;
- релігія є системою соціальних *норм* і духовних *цінностей*. У результаті взаємодії людей у межах будь-якої релігії відбувається формування соціальної мережі між віруючими. Релігійна людина має жити за правилами і встановленими нормами та притримуватися визначених цінностей. Релігія породжується системою суспільних відносин;
- культура – це сукупність цінностей (духовних, матеріальних і нематеріальних) та норм поведінки, притаманних конкретному суспільству; це структурний елемент соціальних відносин. Культура – це соціальний механізм взаємодії, що передбачає передачу з покоління в покоління цінностей, норм поведінки, традицій, звичок тощо.

Залежно від контексту соціальний капітал вимірюють різними способами. Виміряти його досить важко, оскільки це нематеріальне благо. Для цього використовують показники належності до громадських чи недержавних організацій, членство в асоціаціях і клубах, рівень довіри до певних інституцій, рівень дотримання норм та ін.

Також важливим альтернативним показником вимірювання соціального капіталу є соціологічні опитування. Серед міжнародних дослідницьких проектів, що займаються вивченням цінностей та їх впливів на життєдіяльність людини, вимірювання соціального капіталу здійснює Всесвітнє дослідження цінностей (World Values Survey). Розрахунок рівня соціального капіталу відбувається за допомогою статистичних органів у країнах Великобританії, Австралії та ін., а координують національні програми з вимірювання соціального капіталу Всесвітній банк, ЮНЕСКО.

В Україні обчислення рівня соціального капіталу відбувається за допомогою даних соціологічних опитувань, що проводять «Центр Розумкова» та фонд «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва, що дають можливість визначити та дослідити рівень довіри, межі дотримання норм і цінностей, включеність у соціальні мережі, громадську активність.

При вимірюванні соціального капіталу постає ряд перепон, головна з них – це неоднорідність самої структури соціального капіталу, тому науковці вдаються до досвіду вивчення його кількісних, якісних і порівнювальних характеристик на різних рівнях.

У більшості випадків вимірювання соціального капіталу зводиться до вимірювання рівня його складових елементів – довіри, щільності соціальних мереж, норм і цінностей. Це досить складне завдання, оскільки при його вимірюванні необхідно оперувати різними індексами, що характеризують бажання (можливість) до самоорганізації.

$$\text{Соціальний капітал} = \text{Соціальні мережі} + \text{Довіра} + \text{Норми та цінності}$$

Вимірювання соціального капіталу здійснюється за:

- ступенем належності до певної мережі (особа має відчувати себе частиною певної мережі). Соціальний капітал не є власністю окремих осіб, він виникає і відтворюється тільки в системі відносин між людьми. Він є ресурсом обмеженим, оскільки соціальні мережі мають здатність до замкнутості (нерівний доступ до соціальних мереж);

- щільністю мереж зв'язків між людьми (щільність основана на довірі);
- встановленням відносин та взаємозв'язків між членами мережі, які побудовані на встановлених нормах і цінностях.

С. А. Сисоєв запропонував вимірювати соціальний капітал за 2-ма рівнями (мікро- та макро-), застосовуючи для цього кількісні та якісні методи вимірювання. На *мікрорівні* економічної системи суспільства при вимірюванні соціального капіталу автор пропонує звернути увагу на:

- виявлення взаємозв'язку між рівнем соціального капіталу та рівнем однорідності членів мікрогрупи по доходу;
- дослідження ступеня залучення окремих людей у механізм прийняття рішень, що торкаються інтересів усіх членів мікрогрупи;
- визначення можливості об'єднання членів мікрогрупи для здійснення колективних дій ;
- розрахунок рівня довіри всередині групи чи спільноти.

Вимірювання соціального капіталу на *макрорівні* автор пов'язує з пошуком закономірностей між об'ємом накопиченого соціального капіталу і темпами економічного зростання. При використанні кількісних методів дослідження можуть бути використані дані, зібрані національними статистичними органами чи міжнародними організаціями, а також у ході репрезентативних опитувань. Наприклад, репрезентативне опитування дозволяє отримати кількісні дані про оцінку респондентами того чи іншого явища, їх ставлення до нього. Опитування може охоплювати як жителів невеликого населеного пункту, так і жителів декількох країн. Використання науково обґрунтованої методики та анкет, виконання правил при побудові вибірки гарантують, що дані, отримані в ході опитування, будуть репрезентативними. Вимірювання соціального капіталу кількісними методами обчислюють такі індекси: індекс довіри; індекс розвитку громадянського суспільства (підрахунок кількості різних громадських організацій, об'єднань та їх членів).

Для розрахунку індексу розвитку громадянського суспільства використовуються такі статистичні дані: інформація про групи, об'єднання та їх

членів; показники ступеня політичної участі. Схожий спосіб для дослідження обсягу соціального капіталу в Америці у своїй роботі застосовує Р. Патнем [168, с. 78]. На його думу, виміряти рівень соціального капіталу можна на основі членства в громадських організаціях та індексу довіри [166], цей метод вимірювання вчені використовують і нині.

Дещо інший підхід було запропоновано Організацією економічної співпраці та розвитку, що дає визначення соціальному капіталу як сукупності мереж і сумісної участі, цінностей і порозуміння, які полегшують взаємодію у групах та між ними, що обумовило формування показників, згрупованих за трьома напрямками: формальні мережі, неформальні мережі та довіра. Формальні мережі визначаються такими показниками: ступінь участі в асоціаціях, клубах, політичних партіях, профспілках, релігійних організаціях. Неформальні мережі визначаються такими показниками: рівень товариськості, частоту контактів і надання безвідплатної допомоги.

Зразок використання індексів соціального капіталу можна побачити у працях Ф. Фукуями, він застосовує для вимірювання кількості соціального капіталу показники, які можна представити у вигляді (1):

$$SC = (1 / m) * r_p * c * n \cdot t, \quad (1)$$

де m – «радіус недовіри», що характеризує зовнішнє враження суспільства про ту чи іншу групу (громадську організацію);

r_p – радіус довіри;

c – «міра єдності» та внутрішні зв'язки існуючих груп;

n – сума (величина) різноманітних груп у суспільстві;

t – час виміру.

Якщо радіус довіри поширюється на всю групу, то коефіцієнт r_p дорівнює 1. Проте великі групи n можуть мати низький коефіцієнт r_p . Буває таке, коли, наприклад, релігійні общини можуть мати коефіцієнт r_p більше 1. Це відбувається тому, що в цих об'єднаннях взаємини побудовані на чесності, довірі між членами групи та за її межами. Тому слід пам'ятати, що на більший рівень

довіри мають вплив соціальні норми, цінності, відкритість, що панують у групі, а не розмір цієї групи.

Індекс m доводить, наприклад, що високоорганізована екстремістська група (мафія, терористичні організації) може мати високі показники n і s , gr близьке до 1, але її соціальний капітал буде негативним і постійно зменшуватиметься соціальний капітал усього суспільства. Тому чим вища частка кримінальних, екстремістських організацій, тим нижче обсяг соціального капіталу в такому суспільстві.

Результати *якісних методів* досліджень не можуть бути представлені в цифровому вираженні й обробленими за допомогою статистичних методів, проте вони дозволяють глибше зрозуміти досліджуване явище і генерувати нові ідеї. Для проведення *кількісних досліджень* можуть бути використані експертні опитування, глибинні інтерв'ю, фокус-групи та інші методи досліджень.

За методикою Ф. Фукуями, вимірювання соціального капіталу має здійснюватися на основі таких даних: злочинність, сімейний стан (одруження/розлучення, кількість дітей, народжених поза шлюбом), опитування про довіру та громадянські цінності. Вимірювання за такою методикою відбувається на основі порівняльного аналізу динамічних рядів, це дає можливість визначити тенденції зміни розміру соціального капіталу, що доречно в атмосфері, коли абсолютну оцінку соціального капіталу встановити складно.

На погляд П'єра Бурдьє, масштаби та щільність мережі соціальних зв'язків, які використовує індивід, обсяг економічного, культурного, символічного капіталу, який належить учасникам мережі, впливають на розмір соціального капіталу.

Інший спосіб вимірювання соціального капіталу запропонував Р. Роуз. Він базується на використанні даних опитування громадян про їхню участь у формальних і неформальних мережах, встановлює їхні цільові установки.

Нині у світі не існує загальних методик вимірювання рівня соціального капіталу. Проведений аналіз способів його вимірювання не дає нам змоги обрати найефективніший. Для його дослідження використовують результати

загальнодержавних і регіональних соціологічних досліджень, що здійснюються на основі показників громадської діяльності та їх активності в цих мережах, рівень довіри до органів влади, включеність у релігійні організації та ін.

На нашу думку, за методикою Ф. Фукуями можна здійснити вимірювання соціального капіталу на 6-и рівнях: нано-, міні-, мікро-, мезо-, макро- та мегарівнях.

На нанорівні вимірюється особистісний внесок індивіда у власний розвиток.

На мінірівні вимірюється вклад соціального капіталу у благополуччя сім'ї, домогосподарств. Цей соціальний капітал за допомогою особистих зв'язків допомагає знизити трансакційні витрати в бізнесі, доступ до інформації, доступної на цьому рівні, підтримку рідних.

На мікрорівні вимірюється соціальний капітал на рівні фірми та організації (корпоративний соціальний капітал), тобто його вплив на ефективну роботу фірми, організації і місце індивіда (актора) у співтоваристві. На цьому рівні соціальний капітал зменшує трансакційні витрати в організаціях, що веде до її ефективного розвитку.

Норми та цінності, притаманні цьому співтовариству, що підтримуються соціальним капіталом, можуть стати частиною певної ідентичності, під дією якої приймаються ті чи інші економічні ухвали. Проте це може діяти і негативно.

Підкреслимо, що соціальний капітал здатен відігравати для соціуму як позитивну, так і негативну роль. Члени корпоративних, закритих груп одержують певні переваги, однак активність таких об'єднань має вкрай руйнівну дію на суспільне життя загалом. Прикладами негативною кооперації між людьми є злочинні угруповання, екстремістські та терористичні організації. Утіленням негативного соціального капіталу є клієнтарні відносини [94] і поширення корупційних зв'язків, що стають неписаною практикою вирішення питань на тлі недовіри до органів державної влади [93].

На мезорівні вимірювання соціального капіталу здійснюється на регіональному рівні при дослідження ефективної роботи регіональних органів

влади, об'єднань галузевих профспілок, політичної культури, демократії на регіональному рівні.

У роботі «Створення працюючої демократії» Р. Патнем доводить до читача виняткову ефективність роботи регіональних органів влади та управління в нинішній Італії через наявність щільної «мережі громадянської активності», утвореної різноманітними «цивільними об'єднаннями». «Чим густіші мережі такого роду є в суспільстві, тим більше підстав сподіватися, що члени цього товариства зуміють разом працювати для загального блага ... Соціальний капітал, утілений у горизонтальних мережах громадянської активності, швидше зміцнює державу й економіку, а не навпаки. Міцне суспільство – міцна економіка; міцне суспільство – міцна держава» [167]. Якісне регіональне управління спричиняє накопичення соціального капіталу цього рівня.

На макрорівні вимірювання соціального капіталу здійснюється на рівні держави, у межах національних ринків та економічної системи.

Незважаючи на виявлену рангову кореляцію між соціальним капіталом і державним управлінням, економічна віддача на соціальний капітал залишалася гіпотезою до появи більш строгих емпіричних доказів, отриманих з використанням сучасних економетричних моделей [201]. Уперше такий аналіз зробили С. Нек і Ф. Кіфер, які оцінили регресійну модель, що зв'язує темпи економічного зростання держав з рівнем довіри, етичних норм і членства в асоціаціях. Їхнє дослідження показало, що «передаточним ременем» у механізмі зв'язку соціального капіталу з економічним зростанням служать інвестиції та державне управління. Отже, у встановленому взаємозв'язку існує вплив соціального капіталу на розвиток як по вертикалі, так і по горизонталі. Цей механізм по вертикалі забезпечує ефективнішу роботу державних органів, зміцнення формальних інститутів, що підтримує інвестиційну активність; а по горизонталі – сприяє поширенню інформації та довірі в робочому середовищі, що також підвищує якість життя населення, підтримує інвестиційну активність і соціальний добробут.

На *мегарівні* вимірювання соціального капіталу здійснюється в розрізі показників економічного благополуччя (темпи росту економіки, рівень задоволеністю життям, наприклад у країнах Євросоюзу), рівня довіри до валюти (долар, євро), до великих інвестиційних банків, до транснаціональних корпорацій та ін.

У ряді робіт, виконаних з використанням більшої вибірки, панельних даних і різного роду інструментальних змінних і тестів робастності, переконливо підтверджена значна економічна віддача на соціальний капітал, що спостерігається на рівні країн. Характерно, що в цих роботах, як правило, вимірюється вплив соціального капіталу на ефективність формальних інститутів і державного управління, повертаючи цей науковий напрямок до традицій, закладених Патнемом. Переважання такого підходу можна розглядати як неявне визнання більшої важливості вертикального механізму впливу соціального капіталу на економіку і суспільство порівняно з горизонтальним. Іншими словами, більшість авторів виходять з того, що в сучасному світі здатність суспільства до самоорганізації найбільш важлива і затребувана в забезпеченні підзвітності держави, а меншою мірою – в можливості заміщення держави (і інших формальних інститутів) у повсякденному житті людей [201].

Сильне громадянське суспільство сприяє соціально-економічному розвитку регіону, країни, світу (відповідно мезо-, макро- та мегарівні), що не можливо досягти без достатнього рівня соціального капіталу на нано-, міні- та мікрорівнях.

При вимірюванні рівня соціального капіталу необхідно звертати увагу на ряд індивідуальних характеристик (вік, освіта, належність до релігійних чи громадських організацій). Також слід пам'ятати, що у країнах можуть бути розбіжності в домінантності складових соціального капіталу (довіра, громадянська активність, толерантність, членство в асоціаціях, інвестиції).

Процес відтворення соціального капіталу – це динамічний і безперервний процес формування позаекономічних інститутів, що відбувається в замкнутому колі в сім'ї, групі, суспільстві.

Відтворення соціального капіталу – це процес «побудови» різносторонніх взаємозв'язків і якісних соціальних мереж між економічними агентами (суб'єктами), заснованих на довірі, звичках, традиціях, цінностях, оскільки довіра та соціальні мережі відіграють важливу роль у розвитку економіки, у свою чергу рівень розвитку соціального капіталу впливає на економічний розвиток суспільства.

Слід пам'ятати, що суттєвий вплив на відтворення соціального капіталу виконують такі позаекономічні чинники (фактори), як:

- релігійні і культурні та ментальні особливості народу, групи, кола;
- зростання рівня довіри;
- збереження та відтворення необхідних звичок і стереотипів мислення;
- збільшення чисельності освічених людей.

Складний процес відтворення соціального капіталу можна спостерігати на нанорівні – з позиції особи; на мінірівні – з позиції сім'ї; на мікрорівні – з позиції кола знайомих, друзів; на мезорівні – з позиції регіональних асоціацій, громадських організацій; на макрорівні – з позиції країни; на мегарівні – з позиції суспільства, міждержавних корпорацій, ТНК тощо.

Групи факторів відтворення соціального капіталу:

1. Фактори впливу наносередовища (відтворення соціального капіталу починається на рівні індивіда за допомогою знань, умінь і навичок).
2. Фактори впливу мінісередовища (відтворення соціального капіталу відбувається на рівні персоніфікованих відносин або взаємовідносин у сім'ї).
3. Фактори впливу мікросередовища (відтворення соціального капіталу на рівні взаємовідносин між друзями, колегами, організаціями).
4. Фактор впливу мезосередовища – це розширене коло відтворення регіонального рівня (дружні контакти, асоціації), різні взаємодії людини побудовані на довірчих відносинах.
5. Фактори впливу макросередовища – це насамперед розвиток інституціональної структури соціального капіталу на рівні держави (освіта, виховання, професійна підготовка).

6. Фактори впливу мегасередовища (відтворення соціального капіталу на рівні міждержавних взаємовідносин, ТНК).

Останнім часом прослідковуються зміни в соціальних орієнтирах розвитку економіки, саме соціальний чинник є надзвичайно актуальним при дослідженні процесів соціалізації теперішньої ринкової економіки. Сьогоднішні події засвідчують необхідність дослідження місця й ролі соціальних чинників (соціального капіталу) у системі економічного розвитку.

Соціалізація – комплексний процес засвоєння індивідом певної системи знань, норм і цінностей, які дозволяють йому бути повноправним членом суспільства. Соціалізація виступає одним з основоположних соціальних процесів, що забезпечує існування людини в суспільстві. Соціалізація являє собою процес входження людини в суспільство, включення її в соціальні зв'язки та інтеграції з метою встановлення її соціальності [212]. Соціалізація економіки – це проникнення у сфери економічної і позаекономічної діяльності таких відносин, що сприяють поліпшенню добробуту населення як безпосередньо, так і опосередковано, через формування умов до самовираження людини [111]. Соціалізація соціально-економічних відносин – це процес соціалізації суспільного відтворення як об'єктивна закономірність економічного розвитку. Цей процес вимагає підтримки як з боку держави, так і з боку соціуму.

Економічний розвиток можливий з розвитком соціальним, однак досліджувати такий взаємозв'язок досить складно, оскільки проблематично встановити наслідки соціальних процесів. Взаємозалежність соціального та економічного розвитку є основою суспільного поступу.

Відтворення соціального капіталу можливе за умови інвестування, що в подальшому веде до отримання від користування соціальним капіталом специфічного доходу, який може бути визначений як частина соціальної ренти, пов'язаної з вигодою від соціального капіталу.

П. Бурдье, Дж. Коулман, К. Маркс, Р. Патнем [98, с. 63, с. 72, с. 81] та інші соціальний капітал розглядають як вигоди, отримані суб'єктами (акторами) від певних взаємних дій з метою взаємовигідної співпраці, що досягається за

допомогою обміну інформацією і дає можливість отримати значну соціально-економічну вигоду та зниження трансакційних витрат у процесі їх господарської діяльності.

Загальне значення слова «рента» – це додатковий дохід, який отримує підприємець понад певний прибуток на затрачену працю і капітал; утворення ренти обумовлено сприятливішими умовами, у яких перебуває один підприємець порівняно з іншим, наприклад обробляє кращу ділянку землі, має привілей тощо [205]. Рента – легальний, регулярний дохід, який не потребує конкретної діяльності [100]. Існує визначення поняття «рента економічна» – особливий вид ренти у формі додаткового доходу, яку отримує підприємець унаслідок зменшення витрат на одиницю продукції порівняно з іншими виробниками [95].

Категорію «соціальна рента» ввели член-кореспондент Російської академії наук Р.С. Грінберг і професор А.Я. Рубінштейн. Досліджуючи теорії раціональної поведінки держави, вчені звернули увагу на негативний досвід проведення приватизації в Російській Федерації, коли певне коло осіб за заниженими цінами «прибрало» до своїх рук більшу частину національного багатства країни. На їхню думку, соціальна рента виникає при недотриманні принципів відповідності, зокрема: благо G , що перебуває у власності держави, володіє граничною індивідуальною корисністю MUG та граничною соціальною корисністю $MSUG$. За інших рівних умов дотримується принцип відповідності. Це означає, «що, окрім прямого доходу від використання блага окремими індивідуумами, державна власність на нього дозволяє реалізувати відповідні цільові установки суспільства, тобто забезпечує присвоєння в розмірі непрямого прибутку в розмірі граничної соціальної корисності $MSUG$ » [110, с. 62]. Як наслідок суб'єкт господарювання стає власником блага G за ціною P_1 , яка дорівнює капітальному доходу від цього блага. Продажна ціна P_1 відповідає тільки граничній індивідуальній корисності MUG ($P_1 = MUG$) і буде нижчою за повну ціну P , оскільки в такій приватизаційній угоді не врахована гранична соціальна корисність блага $MSUG$.

Тільки у двох випадках не порушується принцип відповідності: «По-перше, коли в оцінці капіталізованого доходу враховується не тільки індивідуальна, а й соціальна корисність блага. По-друге, якщо продаж держвласності за пільговою ціною (без урахування соціальної корисності) здійснюється одночасно з делегуванням новому власнику зобов'язань, виконання яких дозволить реалізувати відповідні цільові установки суспільства» [110, с. 62].

Підставою для отримання соціальної ренти є мережа соціальних зв'язків (належність до певної соціальної групи), взаємовідносини побудовані на довірі та дотриманні встановлених норм і цінностей.

На мікроекономічному рівні ренту розглядають як прибуток від володіння певним соціальним капіталом. На макроекономічному рівні відіграє свою роль держава як власник економічного простору, що створює певне інституціональне середовище та формує коло суб'єктів рентних відносин. Влада створює середовище, яке надає особливі вигоди «соціальним рантьє» порівняно з економічними агентами, які діють в інших умовах. У такому випадку влада може розглядатися як спроба перерозподілу ресурсів об'єднаними групами, котрі володіють специфічними статусними характеристиками. Ці відносини можуть мати й мегарівень, на якому одержувачами ренти і суб'єктами економічних відносин виступають держави [100].

Соціальна рента – це привласнення праці іншого, соціальне паразитування, коли таку можливість дає статус, підтверджений силою держави. Але навряд чи можна очікувати, що експлуатований віддасть частину своєї праці добровільно, нічого не вимагаючи натомість. Крім неприхованого насильства, застосування якого передбачається, але не вигідне, оскільки очевидне і викликає або опір, або руйнування середовища, котре дає ренту, краще замаскувати відбирання [100]. Зовнішній позитивний ефект соціальної ренти полягає в тому, що частина сукупної користі блага безкоштовно отримують інші особи чи організації.

Соціальну ренту Є. І. Діскін розкриває як частку прибутку, отриману за рахунок створення локального інституційного середовища. Отримана вона «за рахунок розвитку соціального порядку – використання соціального капіталу,

накопиченого в даній країні або навіть у відповідному регіоні» [121, с. 14]. Соціальна рента – це вигоди, що здобуваються господарюючими суб'єктами з наявності соціального капіталу. Соціальну ренту отримують особи, організації, держави (відповідно до рівня накопичення соціального капіталу), тобто всі ті, хто діє у визначеному інституційному середовищі, що надає їм особливі вигоди порівняно з економічними агентами, що діють в інших умовах.

Погоджуючись із трактуванням М. В. Курбатової і Н. Ф. Опаріної [151], доцільно доповнити його відповідно до рівнів соціального капіталу джерелами, причинами та наслідками утворення ренти. У додатку А узагальнено та зображено розглянуті вище рівні накопичення соціального капіталу та соціальної ренти.

На нанорівні особа є колом накопичення соціального капіталу, джерелом соціальної ренти є дохід з використанням якостей, що формується з індивідуальних навичок, а наслідком є отримання знань, умінь, навичок і зниження соціальної вразливості індивіда.

Мікрорівень характеризується персоніфікованими відносинами, сімейними цінностями та нормами поведінки, що підкріплені особистою довірою, як і на нанорівні. Колом накопичення соціального капіталу є сім'я. Джерелом соціальної ренти є дохід з використанням власних зв'язків і якостей, причиною виникнення є родинні відносини. Вигодою при користуванні соціальним капіталом на цьому рівні є зниження трансакційних витрат.

На мікро- та мезорівні одним з типів взаємодії є раціональна довіра, колом накопичення відповідно на мікрорівні – друзі, колеги, організації, а на мезорівні – регіони, галузі. Наслідками на мікрорівні є привілейований доступ до певних ресурсів та інформації і зниження виробничих витрат, а на мезорівні – зниження трансакційних витрат для координації загальної діяльності в регіональному масштабі чи в межах галузі.

Макрорівень будується на відносинах у державі, а вже мегарівень – на міждержавних. На цих рівнях панує генералізована довіра. Джерелом накопичення соціальної ренти на макрорівні є прибуток, отриманий за рахунок

створення локального інституційного середовища; на мегарівні – прибуток, отриманий за рахунок зростання довіри у світовому масштабі. Результатом цього процесу на макрорівні є підвищення довіри до держави, її економічне зростання; на мегарівні – збільшення активності в зовнішньоекономічних відносинах і зростання ефективності світогосподарських мереж.

Виникнення соціального капіталу на рівні держави починається з побудови між суб'єктами мережі соціальних відносин. Розвиток цих відносин базується на їх зміцненні та дотриманні спільних норм і цінностей цієї мережі, а це породжує виникнення довіри між її членами. Результатом цього процесу стає виникнення соціального капіталу. З позиції держави виникнення соціального капіталу здійснюється за допомогою позаекономічних інститутів: правових, політичних, ідеологічних, етичних. Розглянемо процес виникнення соціального капіталу за допомогою позаекономічних інститутів та отримання суб'єктом соціальних відносин специфічного прибутку (соціальної ренти) від користуванням капіталом (рис. 12).

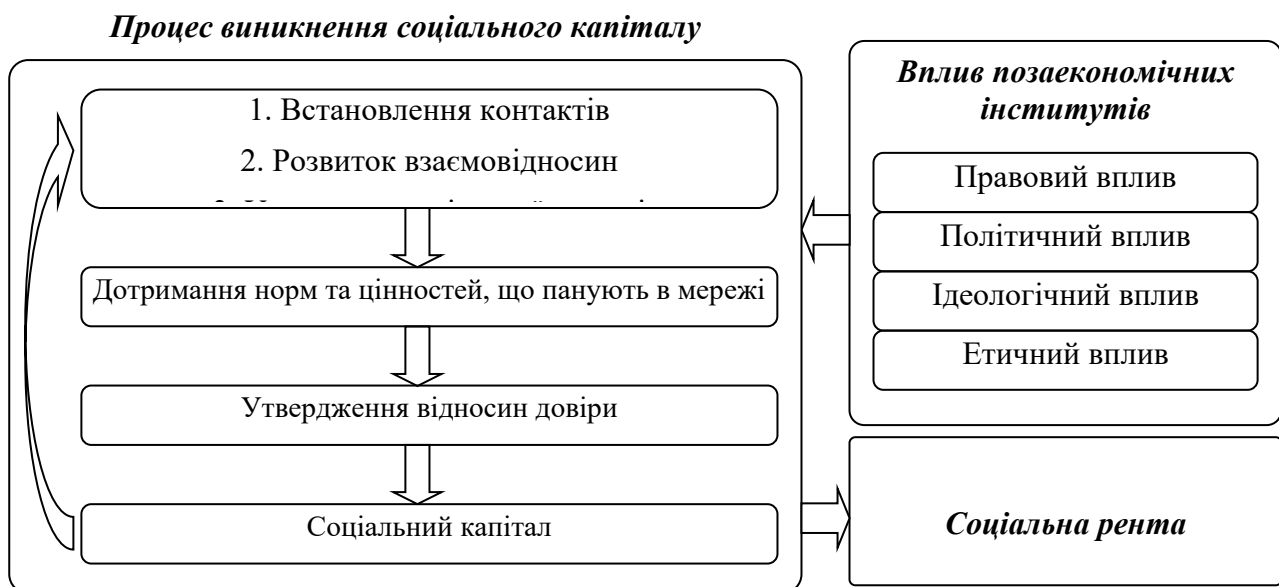


Рис. 12. Процес формування соціального капіталу та соціальної ренти

Джерело: розроблено автором

Кожен рівень накопичення соціального капіталу, розглянутий вище, допомагає виміряти ступінь вигоди отриманої контрагентами в результаті належності до тих чи інших соціально-економічних відносин.

Соціальний капітал в економічному процесі:

- збільшує обсяг ресурсів доступних для агентів соціального капіталу;
- зменшує трансакційні витрати;
- конвертується в інші форми капіталу;
- отримується соціальна рента.

На нашу думку, соціальна рента – це вигода, яку отримує суб'єкт від володіння соціальним капіталом. Розмір соціальної ренти буде залежати від розміру трансакційних витрат і від обсягу розподілу їх між суб'єктами обміну [212].

Входження соціального капіталу в економічну сферу опосередковується капіталізацією соціальності (соціальних зв'язків), тобто трансформацією соціального блага в соціальну ренту (рис. 13).



Рис. 13. Вплив позаекономічних інститутів на конвертацію соціального капіталу та утворення соціальної ренти

Джерело: розроблено автором

Отже, інвестування в соціальний капітал веде до його відтворення, що уможлиблює отримання специфічного доходу – соціальної ренти. Цей процес можливий за допомогою використання позаекономічних інститутів, у результаті чого в соціальній системі конвертація соціального капіталу як соціального блага веде до утворення в економічній соціальної ренти.

Світова спільнота все частіше визнає той факт, що рівень соціального капіталу є одним з головних індикаторів, які впливають на економічний розвиток суспільства, держави, регіону, організації, сім'ї. У свою чергу соціально-корпоративний капітал (корпоративний соціальний капітал) є не менш важливим фактором ефективного функціонування організації і стоїть в одному ряді з факторами виробництва, науково-технічним прогресом та ін.

У цьому параграфі розкриємо сутність соціального капіталу на рівні організації, іншими словами – соціально-корпоративний капітал. Кожна окрема людина більше пов'язана з тією соціальною організацією, у якій вона співпрацює, а вже потім – із суспільними процесами. Соціально-корпоративний капітал організації складається із соціального капіталу працівників, або членів організації. Відтворення соціально-корпоративного капіталу в організації впливає на процес ефективного ведення та організації власної справи, збільшення продуктивності праці та ефективності соціально-економічної політики даної організації, знижує витрати на ведення економічної діяльності загалом.

У науковій літературі спостерігаємо збільшення зацікавленості до соціального капіталу. Усе більше прослідковується інтерес до вивчення зв'язків у життєдіяльності людини та організації. Людські відносини є головним ресурсом соціального капіталу, а концепція соціального капіталу полягає в тому, що соціальні мережі складають основу для соціальних зв'язків, оскільки в соціальних мережах люди об'єднуються одне з одним для досягнення певних цілей і в кінцевому результаті отримання соціальної ренти (вигоди).

Соціально-корпоративний капітал – це соціальний капітал організації, що утворюється і нагромаджується на мікрорівні (на рівні організації). Головна його

функція полягає у збільшенні завдяки мережам кількості доступних ресурсів (володіти ресурсами, якими ще не володів) для членів організації та зменшенні витрат як самої організації, так і її членів з отриманням такого доступу.

На нашу думку, соціально-корпоративний капітал – це нематеріальний капітал (ресурс) організації, який оснований на міцних мережах, довірі, нормах та цінностях і забезпечує її ефективне функціонування та отримання соціальної ренти корпоративними акторами.

Соціально-корпоративний капітал допомагає прогнозувати майбутнє та уникати конфліктів за допомогою передбачуваності і прозорості поведінки акторів, знижує невизначеність і трансакційні витрати організації.

Уперше в науковий обіг поняття «корпоративний соціальний капітал» ввели в 1999 р. американські дослідники Ш. Габбей і Р. Ліндерс у книзі «Корпоративний соціальний капітал та відповідальність», визначаючи його як «набір ресурсів, які відчуються або не відчуються, проте накопичуються корпоративним гравцем через його соціальні відносини, полегшуючи йому досягнення цілей». За їхнім визначенням, соціальний капітал є результатом соціальних мереж, а не їх структурним проявом, у свою чергу мережі породжують цінність.

Ф. Фукуяма зазначає, що соціальний капітал може існувати як у малому осередку, як на рівні великого колективу, так і в межах будь-якої з проміжних груп. Соціально-корпоративний капітал сприяє ефективному функціонуванню колективу організації, впливає на успішність кар'єри, ріст репутації, передбачуваності організаційної поведінки, знижує плинність особового штату організації, збільшує продуктивність праці.

Структура соціально-корпоративного капіталу, як і соціального капіталу, включає такі складові: мережі, норми і цінності та довіра на мікрорівні.

На процес відтворення соціального капіталу організації впливає кількість, розмір і щільність соціальних мереж; довіра, яка покращує відносини в організації, зменшує вірогідність конфліктних ситуацій, допомагає у прийнятті

суперечних рішень. Відносини, побудовані на довірі, є більш тривалими, вона є чинником зростання соціально-корпоративного капіталу.

Розглянемо зміст елементів соціально-корпоративного капіталу: соціальні мережі, довіра, норми та цінності мікрорівня. *Соціальні мережі* є головною структурною основою соціального капіталу. Д. Коен і Л. Прусак вважають, що мережі є основним джерелом почуття причетності до організації і зобов'язань, тобто такого становища в організації, коли люди відчують себе як удома і відповідальні одне за одного. Мережі в більшості випадків будуються між індивідами відділу, підрозділу загалом в організації, що допомагає розвитку соціального капіталу на підприємстві. За мережевою теорією соціальний капітал є ефектом соціальних мереж і поширює принципи мережевого аналізу на вивчення процесів відтворення соціального капіталу.

Реалізація учасниками мережі своїх зобов'язань один перед одним не означає, що кожний суб'єкт упевнений в індивідуальній чесності своїх партнерів по мережі. Мережевий світ змушує індивіда дотримуватися умови взаємодії [90, с. 53]. Соціальний капітал знаходиться у структурі мережевих економічних взаємодій, у результаті чого його можна показати як систему відносин, побудовану на довірі. Тому чим густіші економічні мережі, тим швидше розвивається соціальний капітал, тобто збільшення соціального капіталу відбувається за рахунок збільшення кількості економічних зв'язків, побудованих на довірі.

Розглянемо соціальний капітал з позиції теоретичної традиції як властивість соціальної структури, представлену у вигляді соціальних мереж. Головним завданням при цьому виступає дослідження способів, за допомогою яких соціальні мережі реалізують функцію соціального капіталу. З цієї позиції соціальний капітал виступає як сукупність соціальних норм і цінностей, об'єднання людей у колективи та ведення ефективної колективної діяльності на підприємстві чи організації.

У статті «Соціальний капітал. Значення поняття» М. Вулкок указав на те, що «сім'я, друзі, асоціації складають разом одну цінну характеристику – можуть

вистояти разом у кризу і досягти матеріальних цінностей, – зробити це для решти людей. Такі спільноти складають основний фонд соціальних зв'язків і цивілізованих асоціацій. Вони можуть протистояти конфронтаційному суспільству та вразливості». Міжособистісні зв'язки для М. Вулкока є ресурсом соціального капіталу. У кризовий період при злагодженій роботі та щільній соціальній мережі, побудованій на довірі колективу організації (підприємства), поведінка членів мережі стає передбачуваною. У таких умовах організація (підприємство) може економити на трансакційних витратах і вистояти у кризовий період.

Б. Уцци робить акцент, що «організаційні мережі працюють в укоріненій логіці обміну, що стимулює економічну ефективність через міжфірмові ресурсні партнерства, співробітництво і координовану адаптацію, але може, навпаки, погіршувати економічні показники, закриваючи компаніям – членам мережі доступ до нової інформації і можливостей за межами мережі. Місце організації в мережі, структура цієї мережі і розподіл укорінених відносин обміну впливають на ефективність таким чином, що вона досягає свого піка економічних показників у міру зростання ступеня вкорінення в мережі. Після проходження цієї точки вкорінення призводить до зворотного, негативного ефекту».

Дж. Коулман у праці «Підстави соціальної теорії» [148] зосереджує увагу на важливості створення добровільних суспільних об'єднань, взаємозв'язки в яких є здебільшого неформальними (позаекономічними) і ґрунтуються на довірі, а також взаємній підтримці, що підштовхує до розширення мережі контактів та збільшення соціального капіталу.

На думку В. В. Радаєва, соціальний капітал спрощує процес створення нових підприємств, що приводить до розвитку підприємництва, а це веде до підвищення ефективності ринку [204]. Завдяки довірі, нормам, цінностям, підтримуваним соціальними мережами, у суспільстві затверджуються чіткі зразки взаємодії.

Дослідження соціальних мереж займає значне місце в концептуалізації соціального капіталу. Взаємозв'язки між економічними агентами (індивід, організація, держава), що складаються в межах інститутів, мають свою структуру. Структура взаємовідносин – це мережа, яка пов'язує між собою всіх своїх учасників.

Мережі – це первинний прояв взаємозв'язків між людьми, вони виступають як формою, так і джерелом соціального капіталу. Самі по собі мережі не є соціальним капіталом, ним вони стають лише в тому випадку, коли використовуються з користю і цілеспрямовано. Корисність мереж проявляється в тому, що актор отримує певну вигоду або, іншими словами, частину соціальної ренти.

В інституціональній теорії мережу визначають як сукупність зв'язків між групою економічних агентів, які знаходяться один з одним у тих чи інших відносинах.

Інтерес до соціальних мереж виник тільки тоді, коли досить сильно стали проявлятися в усіх сферах суспільного життя інтегративні, об'єднуючі тенденції, що врівноважують протилежні тенденції до поділу і диференціації. Форма соціальної мережі допомагає визначити ступінь своєї корисності для її учасників. Менші, більш зв'язані мережі можуть бути менш корисними для своїх учасників, ніж мережі з багатьма слабкими зв'язками з особами ззовні від основної мережі. «Відкритіші» мережі, з багатьма слабкими зв'язками та соціальними взаєминами, вірогідно, будуть пропонувати нові ідеї та можливості для своїх учасників, аніж замкнені мережі з багатьма надлишковими зв'язками. Іншими словами, група знайомих, друзів, які спілкуються лише один з одним, вже володіють спільними знаннями та можливостями. Група осіб із зв'язками з іншими соціальними спільнотами, вірогідно, отримуватиме доступ до ширшого діапазону інформації. Для досягнення успіху індивідам краще мати зв'язки з декількома мережами, аніж багато зв'язків у межах однієї. Аналогічно індивіди можуть впливати або діяти в ролі брокера всередині своїх соціальних мереж, з'єднуючи дві мережі, у яких відсутні безпосередні зв'язки (має назву

заповнення соціальних дір) [213]. *Соціальні мережі* – це соціальна структура, що складається з людей (акторів), які можуть бути пов’язані дружбою, цінностями, поглядами тощо.

Соціальні мережі в організації впливають на формування і структуру соціально-корпоративного капіталу, на формування як економічних зв’язків (економічних угод), так і позаекономічних (родинні зв’язки, знайомства, належність до певної групи, об’єднання). Учасники мереж у будь-якій сфері діяльності зацікавлені залишатися членами соціальної мережі, тому що вона підтримує ефект співвідношення вигоди та ризику при здійсненні трансакцій з іншими агентами, чинними в цій мережі.

За допомогою мереж відбувається реалізація соціального та економічного капіталу, а також їх конвертація в соціальну ренту. Такі мережі виступають джерелами інформації та довіри. В основі виникнення соціальної ренти лежать соціальні мережі, які обумовлюють здатність людей до ефективної взаємодії.

Соціальна рента – це специфічна форма доходів, які отримують колективно. Соціальну ренту мають лише ті спільноти, які вже накопичили соціальний капітал.

Джерелами формування соціальної ренти є:

- зниження трансакційних витрат;
- збільшення конкурентоздатності держави, регіону, організації та ін.;
- економічна вигода від членства в соціальній мережі;
- володіння необхідною інформацією;
- соціалізація працівників в організації.

Єдність економічного і соціального аспектів дає можливість ефективно регулювати діяльність організації, регіону та країни.

Проте слід пам’ятати, що занадто замкнені співтовариства іноді стають жертвою колективної ненависті і призводять до обману, тобто вони можуть стати «зв’язками, що засліплюють». Досить часто в науковій літературі під поняттям

«мережа» розуміють (вживають) термін «співтовариства», однак потрібно пам'ятати, що ці поняття не завжди є тотожними.

Соціальні мережі не мають організаційної структури і проявляються в неформальних взаємозв'язках. Досить часто соціальні мережі компенсують неефективність формальних інститутів. Процес формування соціальних мереж відбувається за допомогою таких принципів (рис. 14):

- ініціативності для вибору входження до соціальної мережі;
- переслідування мети досягнення певного результату;
- зменшення трансакційних витрат;
- системності в отриманні необхідної інформації.

Сукупність довіри, норми і цінності, що діють у соціальній мережі, на мікрорівні веде до збільшення та відтворення соціально-корпоративного капіталу.

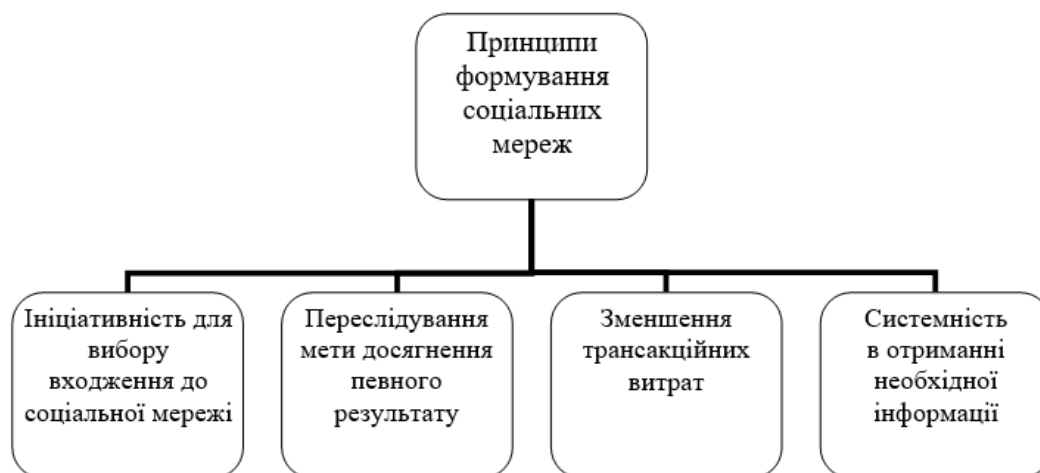


Рис. 14. Принципи формування соціальних мереж за рядом ознак

Джерело: розроблено автором

Соціальні мережі класифікують за різними ознаками: за рівнями створення, за структурою, за рівнем знаходження, за масштабами, за причиною виникнення. Кожна з цих ознак має власні характеристики, тому детальніше розглянемо класифікацію соціальних мереж у табл. 5.

Класифікація соціальних мереж

№ п/п	Ознака	Характеристика
1.	За рівнями створення	Мікрорівень Мезорівень Макрорівень
2.	За структурою	Слабкі мережі Сильні мережі
3.	За рівнем знаходження	Горизонтальні мережі Вертикальні мережі
4.	За масштабами	Суспільні мережі Міжнародні мережі
5.	За причиною виникнення	Родинні Групові Регіональні Державні Суспільні

Джерело: розроблено автором

Соціальні мережі відіграють важливу роль у відтворенні соціально-корпоративного капіталу, є його магістральним структуроутворюючим компонентом, що зумовлює утворення його в кожній організації. Соціальні мережі надають індивідам (акторам) доступ до ресурсів і забезпечують внутрішню (моральну) та організаційну допомогу.

Наступним компонентом соціально-корпоративного капіталу є *довіра*. М. Грановеттер твердить, що довіра утворюється тоді, коли угоди вкорінені в межах структури особистих відносин і соціальних мереж, що за допомогою соціальних відносин відбувається виробництво довіри. Соціальний капітал, як фізичний і людський капітали, полегшує виробничу діяльність. Група, у середині якої повна надійність і абсолютна довіра, здатна зробити значно більше, ніж група, що не володіє цими якостями. Через переваги в доступі до ресурсів соціальний капітал впливає на ефективність діяльності організації, суспільства,

тобто соціальний капітал дозволяє швидше одержувати необхідну інформацію, скоріше знаходити фінансову, дипломатичну й суспільну підтримку для запланованих проектів.

«Довіра – це поява у членів суспільства очікування того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, у згоді з деякими громадськими нормами». На думку Ф. Фукуями, довіра виступає основним джерелом соціального капіталу, оскільки «соціальний капітал – здатність, що виникає з поширення довіри в суспільстві або певних його частинах».

Б. З. Мільнер розглядає довіру на макрорівні (суспільство) та на мікрорівні (організація), зазначаючи, що нині довіра набирає економічного значення, оскільки підвищення рівня довіри між соціальними суб'єктами веде до зменшення сукупних суспільних витрат. На його думку, механізм довіри в економіці базується на психології довіри кожного індивіда і групи. Вивчаючи роль та значення довіри в організації та між організаціями, Б. З. Мільнер зазначає, що довіра має стати ключовим принципом взаємовідносин між різними структурними підрозділами компанії [159]. Коли в організації зміцнюється та збільшується рівень довіри, відбувається і збільшення рівня соціального капіталу. С. Касталдо підкреслює, що «...мережа не тільки вимагає довіри, щоб бути скоординованою і ефективно діяти, але також здатна обумовити процеси формування довіри, стаючи його генератором». Проте він відносить до джерела довіри також норми і цінності, які є всередині мереж.

Довіра – це показник надійності в певних визначених межах (групах, організаціях, співтовариствах та інше). Ж. Нахапет і С. Гошал вважають, що «довіра сприяє співробітництву, а співробітництво породжує довіру». Е. Лессер і Л. Прусак доводять, що «довіра являє собою окреме поняття і може бути як джерелом соціального капіталу, так і його результатом». Звідси можна зробити висновок, що довіра є джерелом, складовою і результатом соціального капіталу. Таке твердження є досить вагомим для дослідження соціально-корпоративного капіталу.

А. В. Філіппов твердить, що етика ділових відносин базується на правилах поведінки партнерів, які сприяють розвитку співпраці та орієнтовані на розвиток взаєморозуміння і довіри. Значення цих правил полягає в інформуванні партнера про свої наміри та дії, а також унеможливленні зради і навмисної дезорієнтації. Передбачувана і відкрита поведінка учасників мереж в організації є запорукою довірчих відносин у середині цієї мережі. Довіра на рівні організації (міжособистісна, групова) є досить важливою, оскільки в цих організаціях може утворюватися «солідарність», за допомогою якої члени організації слідує поставленим цілям і досягають накреслених результатів.

Відтворення соціально-корпоративного капіталу через механізм довіри відбувається за допомогою:

- довіри між партнерами взаємовідносин;
- довіри всередині організації (підприємства) між керівниками кожного підрозділу, між структурними підрозділами, між працівниками, а також довіри керівництва до підлеглих і навпаки;
- довіри всіх членів організації до встановленої цілі (мети) діяльності організації;
- довіри до профспілки;
- довіри до регулюючих чи контролюючих органів.

Джерелом довіри на підприємстві (в організації) можуть виступати такі чинники:

- захищеність інтересів працівників як з боку держави, так і з боку керівництва;
- чітке слідування встановленим нормам та правилам в організації;
- партнерські відносини;
- відкрита діяльність організації;
- встановлення чітких і доступних цілей діяльності організації (підприємства);
- відданість і чесність усіх працівників і керівників (репутація).

За словами Дж. Андерсон і А. Нарус, довіра в організації – це «віра фірми, що інша компанія виконає дії, які приведуть до позитивних результатів для фірми, так само як не зробить несподіваних дій, що призведуть до негативних результатів». Довіра в організації веде до розвитку партнерських відносин, ефективного командного функціонування, а також до зниження трансакційних витрат усередині організації (витрати на пошук інформації, укладання контрактів, ведення переговорів та інше).

Проте позаекономічні інститути ніколи не забезпечують повного обмеження всіх випадків опортуністичної поведінки. Г. Беккер розкрив принцип проблеми недотримання правил і законів загалом: людина зловживатиме довірою своїх контрагентів і порушить правила (закони) тоді, «якщо очікувана корисність від цієї дії перевищує корисність, яку він міг би отримати, використовуючи свій час і сили іншим чином» [92, с. 293]. При стійких відносинах соціальний капітал зменшує невизначеність і запобігає опортуністичній поведінці учасників мереж економічної взаємодії. Саме такий позаекономічний інститут з позиції одиничного, як довіра, зможе обмежити опортуністичну поведінку. Ефективність використання соціального капіталу відповідає рівню організації економічної мережі.

Наступним елементом соціально-корпоративного капіталу є *норми і цінності*, за допомогою яких формуються основи поведінки в організації. Норми є первинним елементом соціального капіталу і факторами, що підтримують соціальні мережі. За допомогою норм можна керувати великою кількістю різних процесів: правосуддя, укладання угод і контрактів та інше. Дж. Коулман вважав, що норми можуть стати потужною формою соціального капіталу, який не тільки полегшує певні дії, але й стримує інші (негативні) тенденції. На його думку, соціальний капітал формується за допомогою неринкових сил – держави або громадських інститутів.

Організація має функціонувати як єдина мережа (команда), притримуючись установлених норм і цінностей, а це у свою чергу буде знижувати ступінь опортунізму і допоможе зробити прозорою поведінку співробітників.

Досліджуючи норми загальної взаємності, Р. Патнем дає їм таке визначення: це «тривалі відносини обміну, які в кожен момент часу не винагороджені і не врівноважені, але які містять взаємні очікування, що вигода, отримана зараз, буде відплачена в майбутньому» [169]. Тобто учасники тієї чи іншої мережі, роблячи якусь послугу, очікують у майбутньому отримати певну вигоду (соціальну ренту).

Соціальні норми – загальноприйняті правила поведінки, які координують взаємодії людей. Норми дають індивідам у певній соціальній групі можливість діяти однорідно. Якщо норми через певні обставини змінюються, то відповідно змінюється і поведінка акторів у межах цієї групи.

Цінності за допомогою норм упроваджуються в життя і допомагають індивіду обрати ту чи іншу модель поведінки. Спільні цінності в організації (корпоративні цінності) згуртовують працівників за поглядами, за діями, за переконаннями, що приводить до прискореного та ефективного досягнення цілей організації. У свою чергу в процесі діяльності організації корпоративні цінності, яких притримується кожен працівник організації, приводять до виникнення довіри, яка об'єднує організацію в єдине ціле.

Дотримання індивідом певних норм, що передаються з покоління в покоління, веде до відтворення соціального капіталу.

Такі позаекономічні чинники, як культура, виховання, ментальність, стереотипи мислення, підкріплюють довіру, виконують це шляхом застосування санкцій до суб'єктів економічної діяльності.

Соціально-корпоративний капітал може бути *внутрішній* (всередині організації) та *зовнішній* (відносини з іншими організаціями). Внутрішній соціально-корпоративний капітал відтворюється за допомогою особистісних взаємовідносин у середині організації (норми та традиції, що регулюють роботу певної соціальної мережі, репутація кожного працівника, різного роду творчі групи чи креативні гуртки, учасниками яких є члени організації). Зовнішній відтворюється за допомогою соціального капіталу окремих акторів (членів

організації), які його генерують, або загалом усім колективом (імідж та репутація фірми на ринку). Це можна прослідкувати на рис 2.2.

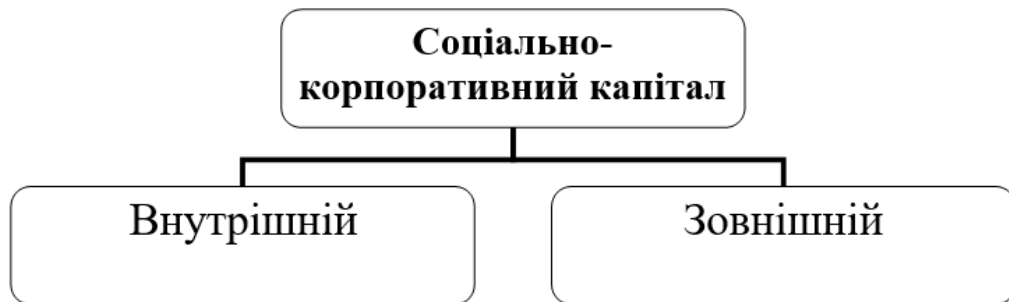


Рис. 15. Структура соціально-корпоративного капіталу

Джерело: розроблено автором

Соціально-корпоративний капітал організації є результатом соціалізації кожного члена організації в умовах, які встановлені та підтримуються на цьому підприємстві. Соціалізація забезпечує існування людини в суспільстві і є основою всіх соціальних процесів. Соціалізація в організації відбувається у процесі засвоєння кожним працівником певної організації норм і цінностей, встановлених у ній. Соціалізація на підприємстві (організації) відбувається за допомогою передачі та засвоєння встановлених норм і дотримання правил; формування цінностей у мікросередовищі.

За своєю сутністю соціалізація здебільшого пов'язується з формуванням матеріальних передумов до повернення окремих груп населення на шлях активної трудової діяльності [111]. Соціалізація працівників організації відбувається у процесі комунікації та навчання через переймання зразків поведінки, дотримання встановлених норм і цінностей в організації.

Соціалізація кожного члена організації в умовах, затверджених на підприємстві, поліпшує добробут працівника у сфері економічної та позаекономічної діяльності за допомогою можливості індивідуального самовираження.

Соціалізація працівників організації передбачає адаптацію до умов праці та колективу, підвищення рівня професійно-кваліфікаційної підготовки, ефективне

покращення якості та організаційно-економічних умов праці, розмір доходів і витрат працівників.

Вагомим джерелом формування соціального капіталу на мікрорівні є різного роду об'єднання громадян, а саме: політичні партії, громадські організації, релігійні організації, профспілки, творчі спілки (інші професійні організації), благодійні організації, об'єднання співтовариств багатоквартирного будинку, органи самоорганізації населення. Група громадян, об'єднана за певними інтересами, матиме більший вплив на вирішення проблемних питань, аніж коли робити це поодиночі. Колектив, у якому панує довіра та взаєморозуміння, дає відчуття єдності та захищеності.

Розглянемо динаміку кількості легалізованих об'єднань громадян в Україні протягом 2001–2013 рр. (Додаток Б). Простежується тенденція поступового збільшення таких об'єднань, що позитивно впливає на процес відтворення соціального капіталу країни.

У 2013 році в Україні існувало 3943 легальних об'єднань громадян, з них 198 – політичні партії із всеукраїнським статусом і 3745 громадських організацій; у 2012 році їх було 3742, з них 194 – політичні партії із всеукраїнським статусом і 3548 громадських організацій.

Учасники громадський об'єднань (організацій), як правило, мають спільну мету і залежать один від одного. Рушієм такого об'єднання і співпраці є соціальний капітал, який підштовхує людей об'єднуватися в соціальні мережі задля покращення добробуту та якості свого життя і життя суспільства, він є передумовою соціально-культурного, високорозвиненого суспільства.

Потужний соціально-корпоративний капітал спроможний самоорганізувати і згуртувати членів організації до взаємодії задля досягнення спільних інтересів. Якщо члени організації дотримуються встановлених норм та довіряють одне одному, це веде до зниження виробничих витрат. Коли в колективі панує довіра, можна зекономити на законодавчому регулюванні процесу діяльності організації. Довіра дає можливість розширювати соціальну мережу та співробітництво як в організації, так і за межами її.

За різними визначеннями, соціально-корпоративний капітал – це сукупність мережевих, ціннісних, людських та організаційних ресурсів, за допомогою яких відбувається ефективне функціонування будь-якої організації.

Дослідження процесу відтворення соціально-корпоративного капіталу допоможе організаціям ефективно організовувати свою діяльність, збільшити продуктивність праці та ефективність соціально-економічної політики організації, знизити витрати на ведення економічної діяльності.

Соціальні мережі, довіра, норми та цінності – елементи соціально-корпоративного капіталу, що можуть як ефективно, так і негативно впливати на діяльність організації. Негативний ефект – мережа стає соціальною відповідальністю (боргом) (робить групи ізольованими), позитивний – соціально-корпоративний капітал впливає на репутацію та імідж як організації, так і кожного її працівника, на продуктивне співробітництво, на ефективну командну діяльність, знижує транзакційні витрати, а також впливає на отримання соціальної ренти та інше.

Світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на соціально-економічний розвиток регіонів України. Це призвело до поглиблення багатьох проблем регіонального та державного розвитку. У результаті таких негативних процесів постала потреба в дослідженні та пошуку новітніх способів впливу регіонального соціального капіталу на розвиток як регіону, так і держави загалом.

Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємств дає можливість визначити, які внутрішні його характеристики послаблюють результативність досягнення ефективності в процесі управління. Ефективність досягається за рахунок реалізації послідовних дій, які здійснюються під час управління [213].

Україна сьогодні – це гетерогенний (неоднорідний) соціокультурний простір, у якому на перший план виходить регіональний чинник. Як зазначають американські дослідники, якщо регіон має добре функціонуючу економічну систему і високий рівень політичної інтеграції, то це є результатом успішного

акумулювання цим регіоном соціального капіталу. У Сполучених Штатах багато соціальних проблем вирішують завдяки наявності та використанню соціального капіталу. Незважаючи на досить велику кількість робіт, присвячених дослідженню регіонального розвитку, недостатньо вивченим є регіональний соціальний капітал. Це питання ми плануємо вирішити.

Регіоном є певна територія, яка представляє собою соціальну систему, що має право на саморозвиток і є невід'ємною частиною єдиного економічного, правового, територіального простору, має свої виняткові особливості, а саме:

- територіальні кордони;
- територіальні органи влади;
- густина населення;
- культурно-історичні особливості, що впливають на погляди і взаємини населення регіону;
- політичні особливості;
- спеціалізацію народного господарства;
- промислову та соціальна інфраструктуру;
- природно-кліматичні умови існування;
- соціальні, політичні, економічні і міжнаціональні відносин, що історично склалися на цій території.

Ці особливості визначають своєрідний характер життя регіонального соціуму, його культури, звичаїв і традицій, релігійних уподобань та інше. Регіон є комплексом соціальних взаємодій, які утворюють мережу на певному рівні. Кожен регіон має свої характерні ознаки, і цими ознаками виступають такі позаекономічні інститути, як правові, політичні, ідеологічні, етичні.

Соціальне, політичне, правове, економічне, екологічне середовища закладають структуру регіонального простору і сприяють включенню регіону в соціально-економічну, політико-правову сфери на рівні держави. Регіональний розвиток має охоплювати всі сфери життя свого населення задля досягнення

їхнього добробуту. Це можна зробити за допомогою впровадження регіональних стратегій соціально-економічного розвитку.

На відтворення регіонального соціального капіталу мають вплив: органи державної влади, через дотримання встановлених норм у суспільстві та реалізацію соціальних проектів; політичні партії, через довіру виборців; громадські організації, через мережу зв'язків. Отже, в регіональному соціумі на перший план виступають такі елементи соціального капіталу, що забезпечують процес його відтворення: соціальні мережі, довіра до регіональної влади, громадських організацій, політичних партій та інше, норми і цінності, що забезпечують функціонування регіону. Позаекономічні інститути мають неабиякий вплив на формування соціального капіталу і на сутність соціально-економічного розвитку країни та її регіонів зокрема.

Соціальний капітал як накопичуваний ціннісний та інституційний ресурс включений у процеси відтворювання і зростання цінностей, суспільних зв'язків, довіри, розвитку особи і культури шляхом взаємної конвертації своїх різноманітних форм, включаючи і економічні. Конвертація означає можливість перетворення одного типу капіталу в інший. Соціальний капітал не просто «полегшує» виробничу діяльність. Він стає визначальним і, найголовніше, володіє набагато більшим потенціалом порівняно з фізичним і людським капіталом. Соціальний капітал незалежно від рівня є визначним показником економічного зростання і конкурентоспроможності, від нього залежить відтворення всіх інших форм капіталу.

Населення регіону (регіональний соціум) є об'єктом управління, що формується за допомогою економічних і позаекономічних інститутів. Управління на регіональному рівні здійснюється задля регулювання соціально-економічних процесів за допомогою соціальної політики, яка забезпечує стабільний розвиток і нормальну життєдіяльність соціуму.

Управління процесом формування і накопичення соціального капіталу на всіх рівнях, зокрема і на регіональному, відбувається через механізм довіри, яка є структурним елементом соціального капіталу й основою побудови як

економічних, так і позаекономічних відносин. Економіка, суспільство, регіон, ринок не можуть існувати без довіри. Ринок відтворює довіру як певний товар, тому реальною проблемою економіки є досягнення економічної ефективності та оптимального рівня довіри, оскільки довіра знижує транзакційні витрати обміну і збільшує взаємодію у процесі обміну на регіональному рівні.

Проведене в першому розділі дослідження структури соціального капіталу дозволяє розглянути процес його відтворення з позиції регіонального простору (мезорівень).

На регіональному рівні недержавні та громадські організації впливають на розвиток соціального капіталу через мережеве включення (участь в організаціях), рівень міжособистісної довіри, дотримання соціальних норм і цінностей.

Загальний розвиток регіону відбувається за допомогою соціально-економічної політики, а генератором цього процесу є *мережа* людей, які мають значний запас індивідуального соціального капіталу і статус у суспільстві.

Мережі соціальних зв'язків у регіональному соціумі мають різний вплив на формування соціального капіталу. Починаючи з нанорівня, де соціальний капітал формується на рівні індивіда, можна говорити про те, що кожен індивід має свій запас капіталу, тобто його рівень є неоднаковим. Індивіди з високим рівнем соціального капіталу мають певний статус у суспільстві і мають вагоміші можливості в регулюванні власного розвитку в регіональному соціумі та більший доступ до ресурсів і влади на цьому рівні. Це дає можливість конвертації соціального капіталу в соціальну ренту. Індивіди з низьким соціальним капіталом не можуть розраховувати на високий статус у соціумі, тому що цей індивід не може розраховувати на результативні соціальні зв'язки з особами, які мають вищий статус. Проте в такій ситуації винятки також існують і особи з низьким статусом вириваються на вищий рівень за допомогою індивідуальних рис характеру (наполегливість, сміливість, комунікабельність, харизматичність та інше).

Відтворення регіонального соціального капіталу за допомогою позаекономічних інститутів можна охарактеризувати можливістю конвертації економічного капіталу в соціальний через власність, доступ до влади, високий соціальний статус. Слід пам'ятати, що соціально мобільним у цьому процесі конвертації буде індивід з високим соціальним статусом, оскільки він матиме значні можливості для формування максимальних доходів (соціальний капітал, соціальна рента від зв'язків, власність).

У процесі формування регіонального соціального капіталу позаекономічні інститути (правові, політичні, ідеологічні, етичні) за допомогою позаекономічних чинників (ментальність, культура, звички і стереотипи мислення, довіра, освіта, релігія) укріплюють соціальні мережі, які є основою соціального капіталу.

В усіх сферах людських відносин, зокрема й на регіональному рівні, має місце такий позаекономічний чинник, як *довіра*, оскільки довіра є соціально-економічним механізмом, що забезпечує соціальний розвиток. На регіональному рівні вона виступає як один з факторів, що підтримує інтегрованість і стійкість регіону, вона бере участь у конструюванні горизонтальних і вертикальних зв'язків, є умовою виникнення на мезорівні різних об'єднань, асоціацій.

3.5 Людський капітал України у глобальному вимірі

Економіка України має значний запас національного багатства, серед складових якого чільне місце займає людський капітал, який став ключовою цінністю суспільства у XXI столітті та основоположним фактором економічного зростання. Проте, внаслідок поширення COVID-19 людський капітал знаходиться у кризовому становищі. У першу чергу, пандемія коронавірусної інфекції позначилася на здоров'ї людей, що привело до тривалих порушень або ускладнень у здоров'ї, загостренні хронічних захворювань тощо. Проте, найбільшою й необерненою стала втрата значної кількості людей. Так, станом на 5 грудня 2020 року в Україні маємо 88280 летальних випадків [214]. Серед інших негативних проявів слід визнати вплив на освіту, що передбачає тимчасове закриття шкіл (карантинні заходи) або перехід на дистанційне навчання. Крім того, пандемія суттєво позначилася на зменшенні грошових доходів населення. Тому не дивною стає точка зору, що криза привела до найбільшого скорочення економічної активності з часів Великої Депресії [215]. В таких умовах варто очікувати загострення проблеми розвитку людського капіталу, для відновлення якого недостатньо лише державної підтримки, оскільки суттєвою проблемою стане пошук додаткових значних інвестиційних ресурсів, необхідних для відновлення системи охорони здоров'я та освітньо-наукового потенціалу. Отже, пандемія COVID-19 стала загрозою розвитку людського капіталу, що також яскраво відображається у глобальному вимірі.

Проведений контент-аналіз сучасних публікацій, які відображають науково-теоретичні аспекти людського капіталу, дає можливість виділити три основні підходи до розуміння сутності поняття «людський капітал».

За першим підходом людський капітал ототожнюють з робочою силою чи виробничими здібностями людини. Яскравою ілюстрацією такого бачення є визначення, запропоноване О.А. Грішновою: «Людський капітал – це сформований і розвинений у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який

цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів свого власника, прибутку підприємства та національного доходу» [216, С. 247-248]. Слід зазначити, що такий підхід дещо розширює складові людського капіталу, виділені С. Фішером, для якого «людський капітал це лише міра втіленої в людину здатності приносити дохід, що включає вроджений хист, талант, а також набуту освіту та кваліфікацію» [217, С. 516]. Таким чином, трактування вітчизняної дослідниці є більш цілісним, оскільки визначає джерела формування здібностей людини (накопичення та інвестиції).

Підсумовуючи, можна твердити, що за таким підходом трактування «людського капіталу» як економічної категорії акцентується на трьох аспектах: з'ясування джерел формування та примноження людського капіталу; розкриття внутрішньої структури людського капіталу; визначення можливостей (напрямів) використання людського капіталу в національній економіці.

Другий підхід характеризується історико-логічною спрямованістю й передбачає визначення людського капіталу як особливої форми життєдіяльності і суспільних відносин, що склалися в постіндустріальну стадію розвитку. Представники такого напрямку особливу увагу приділяють умовам, за яких робоча сила перетворюється у людський капітал, до яких відносять гуманізацію суспільних відносин, соціалізацію, господарський розвиток. Наприклад, М.М. Критський вважає, що «людський капітал є загальною конкретною формою людської життєдіяльності і підсумком історичного руху суспільства» [218, С. 230].

В межах третього підходу людський капітал ототожнюється з поняттям людський потенціал. Формування такого розуміння стало наслідком прийняття Концепції розвитку людського капіталу ПРООН. За такою концепцією, під розвитком людського потенціалу розуміється «процес безперервного збалансованого розширення людських можливостей. Економічні та соціальні передумови реалізації потенціалу людини можуть бути дуже різними і змінюватися протягом його життя. Але основними константами визнаються три

складові, а саме довголіття і здоров'я; освітнє і професійне зростання; гідний рівень добробуту» [219, с. 159-160].

Отже, аналіз існуючих підходів до визначення сутності поняття «людський капітал» дає підстави зробити висновок, що людський капітал – це капітал людини у вигляді фізико-психологічних та інтелектуальних якостей, а також здібностей, вмінь, навичок, знань, мотивації, що генеруються та акумулюються протягом значного терміну часу й потребують постійних інвестицій, які у подальшому будуть мати позитивний соціально-економічний ефект.

Людський капітал як економічна категорія має певні властивості, що дозволяє визнати його як основний компонент економічного зростання країни, а саме: 1) без задіяння людського капіталу є неможливими інновації, а відтак і розвиток інноваційної діяльності як запоруки добробуту країни та її визнання на міжнародній арені. Саме тому в сучасному світі людський капітал є більш цінним ресурсом ніж природний капітал; 2) людський капітал має тенденцію до нагромадження, адже його складовими є знання, досвід, навички, що виступають у вигляді певного запасу, який постійно збільшується; 3) формування людського капіталу вимагає як від людини, так і від суспільства в цілому значних витрат (фінансові, часові, соціальна підтримка, психологічні зусилля тощо), раціональність яких прямопропорційно позначається на стійкому економічному розвитку та інноваційному зростанні; 4) інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними у порівнянні з іншими об'єктами, оскільки економічний та соціальний ефект від таких вкладень є довготривалим та має інтегральний характер; 5) людський капітал (в незалежності від джерел його формування: державні, приватні, сімейні) може використовувати та контролювати лише людина, що виступає його носієм.

Сьогодні існує значна кількість міжнародних рейтингів, що прямо або опосередковано відображають стан розвитку людського капіталу. Основним показником рівня суспільного розвитку та якості життя населення є індекс людського розвитку (Human Development Index), що визначається як сукупність показників рівня розвитку людини у конкретній країні. ІЛР відображає

досягнення країни за такими напрямками як стан здоров'я, отримання освіти та фактичного доходу населення.

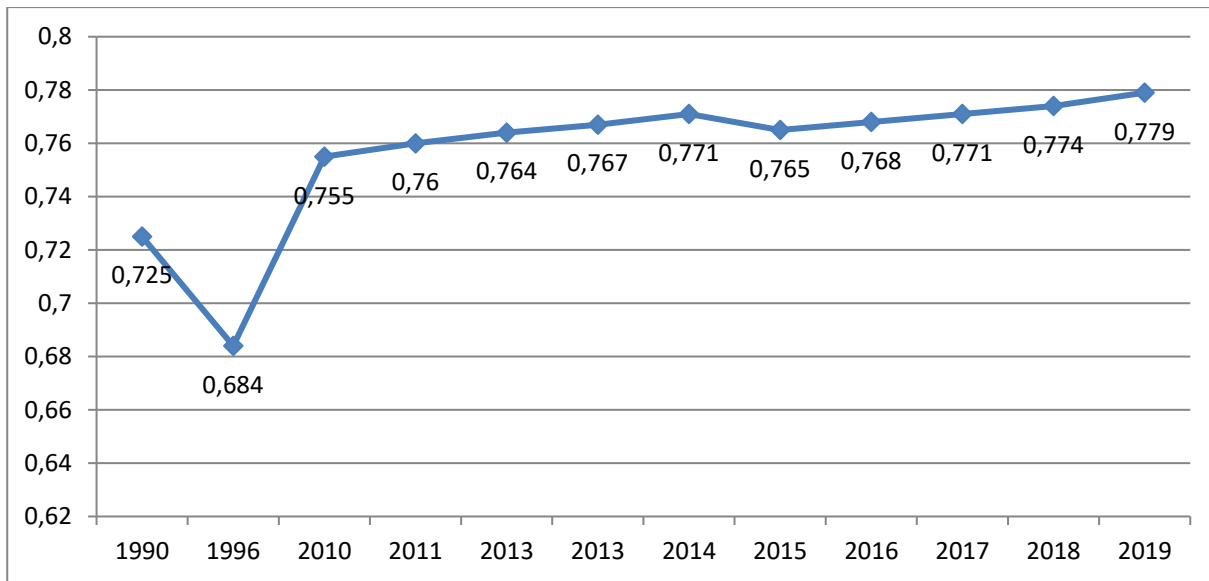


Рис. 1. Динаміка Індексу людського розвитку України за 1990-2019 роки

У 2020 році ПРООН представило показники HDI за 2019 рік, за якими країною, що характеризується найвищим рівнем людського розвитку було визначено Норвегію (0,957). Також до десятки найкращих увійшли Ірландія (0,955), Швейцарія (0,955), Китай/Гонконг (0,949), Ісландія (0,949), Німеччина (0,947), Швеція (0,945), Австралія (0,944), Нідерланди (0,944), Данія (0,94). У свою чергу, Україна (0,779) посіла 74 сходинку серед 189 країн, яку наша країна поділяє з Гренадою, Мексикою, Сент-Кіттсом і Невісом. Слід зазначити, що це найкращий показник України за всі роки підготовки такого рейтингу (див. рис. 1). Найнижче значення спостерігаємо у 1996 році. Отже, у 2019 році маємо покращення у порівнянні з попереднім роком на 0,7%, а у порівнянні з 1990 роком – на 7%. Усі територіальні сусіди нашої країни у рейтингу знаходяться вище (Польща – 35 позиція (0,880), Словаччина – 39 (0,860), Угорщина – 40 (0,854), Румунія – 49 (0,828), Росія – 52 (0,824), Білорусь – 53 (0,823)), окрім Молдови – 90 позиція (0,750) [220].

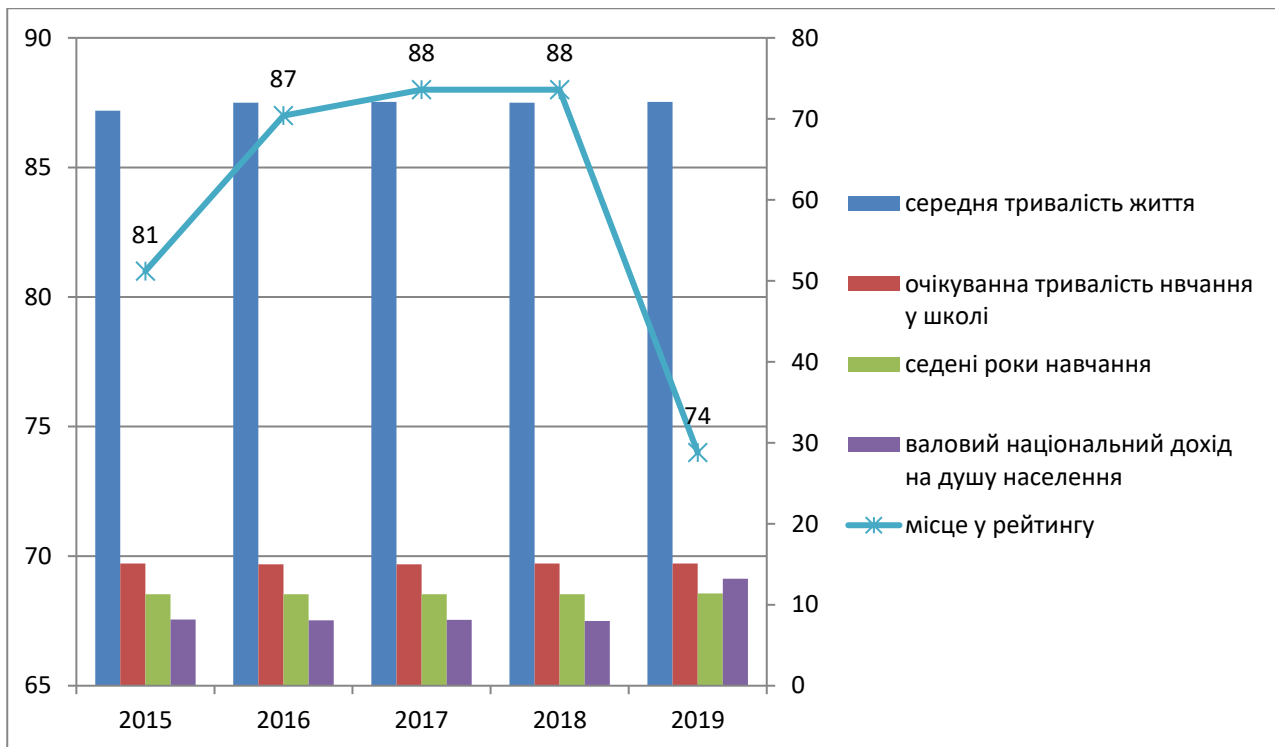


Рис. 2. Аналіз динаміки зміни складових Індексу людського розвитку України за 2015-2019 роки

Тобто Україна залишається одним з аутсайдерів серед європейських країн за розвитком людини, що є вкрай негативним для визначення подальшого шляху розвитку та досягнення стратегічних цілей у майбутньому. Адже талановита та креативна молодь вимушена шукати закордоном гідні умови життя та праці, що дозволить їм ефективно використовувати власний людський капітал, формування якого, з іншої сторони, відбувається в Україні. Тим самим наша країна може втрачати цінний людський ресурс, на формування якого спрямовує значні фінансові, часові та інші ресурси. Таким чином, у порівнянні з дорослим населенням сусідніх країн вітчизняна молодь має мізерні можливості стати продуктивним та кваліфікованим робітником з гідними умовами та оплатою праці. Аби покращити ситуацію необхідно збільшити кількість інвестицій в освіту, медицину, соціальний захист населення, прагнути до зупинення міграції населення в інші країни. А також прагнути до переймання досвіду високорозвинутих країн у питанні реформування зазначених систем.

За індексом людського розвитку усі країни розподіляються на чотири групи: 1 – країни з дуже високим людським розвитком (у 2020 році мають показник ІЛР більший за 0,804); 2 – країни з високим людським розвитком (ІЛР у діапазоні від 0,703 до 0,796). Відповідно до представленої градації Україна віднесена до даної групи; 3 – країни з середнім розвитком людини (ІЛР від 0,554 до 0,697); 4 – країни з низьким розвитком людини (ІЛР менший за 0,546).

Як видно з рис. 2 зростання 2019 року було здебільшого досягнуто за рахунок збільшення валового національного доходу на душу населення, що у порівнянні з 2018 року склало 65%. Проте, у 2020-2021 роках не варто очікувати збільшення, оскільки пандемія коронавірусної інфекції привела до зменшення доходів населення через зниження загальної економічної активності та загострила проблеми економічного спаду в цілому.

Ще одним індексом, що опосередковано відображає стан розвитку людського капіталу є Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index), що по суті виступає середнім значенням двох субіндексів. Перший – субіндекс інноваційних витрат (Innovation Input), за яким здійснюється оцінка загальних елементів національної економіки, що позначаються на перебігу інноваційних процесів. До них належать такі складові:

1) інституції, за якими аналізується політичне середовище, регуляторне середовище та бізнес-середовище;

2) людський капітал і дослідження. В межах даного показника визначається стан розвитку освіти в цілому та вищої освіти зокрема, а також рівень проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

3) інфраструктура, до складу якої зараховують загальну інфраструктуру, інформаційно-комунікаційні технології, екологічну стійкість;

4) рівень розвитку ринку, що визначається кредитною політикою, інвестиційною політикою, конкурентними відносинами, торгівельними операціями та масштабами ринку;

5) рівень розвитку бізнесу або бізнес-досвід (висококваліфіковані робітники та частка зайнятості у наукоємних галузях, інноваційні зв'язки, рівень поглинання знань).

Другий – субіндекс інноваційних результатів (Innovation Output), який відображає рівень досягнутих результатів за такими елементами як: знання та результати наукового пошуку (рівень розробки нових знань, техніки, технології, темпи їх поширення та вплив на знання), а також креативність або результати творчої діяльності (аналізуються нематеріальні активи, частка новітніх (креативних) товарів та послуг, інтернет-творчість тощо).

У 2021 році до п'ятірки найкращих країн світу за даним рейтингом несподівано увійшла Південна Корея, відповідно TOP 10 країн стала виглядати таким чином: Швейцарія, Швеція, США, Великобританія, Південна Корея, Нідерланди, Фінляндія, Сінгапур, Данія, Німеччина. Україна у цьому році втратила чотири сходинки й обіймає 49 позицію. Поряд з Україною у рейтингу 2020 року розташовані Греція (47 позиція), Румунія (48), Чорногорія (50), Філіппіни (51). Із територіально сусідніх країн найкраще положення займає Словаччина (37) [221].

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що у 2021 році Україна втратила рейтингові показники, у першу чергу, за рахунок зменшення індексів, що відображають розвиток людського капіталу та креативності. Вважаємо, що суттєвий вплив на таке становище мала пандемія COVID-19. Проте, незважаючи на такі негативні зміни саме такі критерії, у порівнянні з іншими, зберігають сильні позиції. Й такі засади є не випадковими, оскільки важливою складовою вітчизняної інноваційної конкурентоспроможності виступає людський капітал, знання та результати наукового пошуку. Їх ефективна реалізація визначається як головна конкурентна перевага національної економіки України. Саме тому важливу увагу сьогодні держава надає зростанню освітнього потенціалу, який є невід'ємною складовою людського капіталу. Дійсно, сучасне суспільство зацікавлене у багатогранному та гармонійному розвитку особистості, індивідуальній свідомості та формуванню на цій основі висококваліфікованих та

освічених фахівців. До того ж поширеною є точка зору, що знання є одним із головних чинників фінансової стійкості держави.

Таблиця 1.

Динаміка зміни Глобального індексу інновацій України

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Глобальний індекс інновацій	64	56	50	43	47	45	49
<i>Innovation Input</i>	84	76	77	75	82	71	76
Institutions	98	101	101	107	96	93	91
Human capital & research	36	40	41	43	51	39	44
Infrastructure	112	99	90	89	97	94	94
Market sophistication	89	75	81	89	90	99	88
Business sophistication	78	73	51	46	47	54	53
<i>Innovation Output</i>	64	40	40	35	36	37	37
Knowledge & technology outputs	34	33	32	27	28	25	33
Creative outputs	75	58	49	45	42	44	48

Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло покликаний аналізувати результати реалізації інноваційної політики на основі 27 індикаторів, розподілених на 10 блоків, більшість з яких наведено в таблиці 2. Такі засади дають можливість порівнювати інноваційну діяльність та участь людини в ній країн Європейського співтовариства, країн-кандидатів на вступ у ЄС та деяких інших держав, а також визначати сильні та слабкі сторони національних інноваційних систем, що є допоміжним фактором у визначенні пріоритетних проблем, які необхідно вирішувати.

Серед сильних сторін у 2020 році визначено наявне інноваційне середовище, витрати на інновації та вплив на зайнятість. Крім того, Україна має доволі високі показники за такими індикаторами як зайнятість у наукомісткій діяльності, поширення широкопугового інтернету (зв'язку), витрати на інновації, які не стосуються НДДКР, експорт наукомістких послуг. У той же час найслабші інноваційні виміри стосуються фінансів та підтримки інновацій, привабливості дослідницьких систем, інтелектуальної власності. До низько оцінюваних варто віднести такі показники як державні витрати на НДДКР, частка малих та середніх підприємств, що мають маркетингові або організаційні інновації, міжнародні видання науки і бізнесу Science-Metrix (Scopus).

Поелементний аналіз Інноваційного індексу Європейського інноваційного табло дозволяє зробити висновок, що Україна має нереалізовані можливості, які стримують інноваційний розвиток, особливо це стосується захисту прав інтелектуальної власності та комерціалізації нововведень.

Таблиця 2.

Динаміка зміни індексів Європейського інноваційного табло для України

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Показники лідера табло 2021 року Швейцарії	Співвідношення українських та швейцарських показників
Загальний індекс інновацій	39,31	33,01	33,05	32,43	32,76	33,58	162,28	20,7
Людські ресурси	45,18	46,04	41,74	41,86	34,36	41,86	222,61	18,8
Привабливі дослідницькі системи	13,43	15,43	12,17	14,91	16,95	19,49	234,1	8,3
Інноваційне середовище	106,06	106,06	106,06	106,06	99,66	99,66	211,43	47,14
Фінанси і підтримка інновацій	14,48	16,46	21,32	21,52	27,58	41,26	94,40	43,7
Витрати на інновації	48,56	53,99	50,55	48,96	49,57	49,57	95,75	51,77
Зв'язки	4,17	4,9	6,97	9,0	11,40	13,68	216,05	6,3
Інтелектуальна власність	6,29	8,33	8,67	8,35	8,22	8,51	153,61	54,52
Вплив на зайнятість	103,94	79,61	79,61	79,61	79,61	79,61	173,29	45,94
Вплив на експорт	40,52	37,81	36,25	38,18	38,18	38,18	105,39	36,23

У 2021 році Україна посідає 38 сходинку з 38 представлених країн за Інноваційним індексом Європейського інноваційного табло [222]. До п'ятірки лідерів увійшли такі європейські країни як Швейцарія, Швеція, Фінляндія, Данія, Бельгія, що складають так звану групу «інноваційних лідерів». Усі країни, що представлені у табло, в залежності від значень узагальнюючого індексу, поділені на чотири групи, зокрема:

- 1) інноваційні лідери, сумарний індекс яких є вищим за середній по ЄС;
- 2) сильні новатори, інноваційні показники яких перевищують або близькі до середнього по ЄС (Австрія, Великобританія, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Естонія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Франція);

3) помірні новатори, які демонструють інноваційні показники нижчі за середні по ЄС (Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Литва, Мальта, Португалія, Словенія, Чехія);

4) скромні або повільні новатори, інноваційні показники яких є приблизно на 50% нижче за середні по ЄС (Болгарія, Боснія та Герцеговина, Латвія, Македонія, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Туреччина, Угорщина, Україна, Хорватія, Чорногорія).

На жаль, Україна представляє останню групу й порівняння основних показників з лідером (див. табл. 2) дозволяє зробити невтішні висновки. Адже лише за двома статтями (витрати на інновації та інтелектуальна власність) маємо результати, які б дозволили увійти до групи більш вищого порядку. За трьома показниками (привабливі дослідницькі системи, зв'язки та людські ресурси) наша країна є аутсайдером, на що необхідно звертати увагу державним органам. Результати аналізу представлення України у загальному індексі інновацій Європейського інноваційного табло дає підстави зробити висновок, що для досягнення економічного зростання не в повному обсязі використовуються наявні переваги такі як ємний ринок, високий рівень розвитку людського капіталу, наявність поглибленої та всебічної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, сприятливе географічне положення.

Також варто визначити, що не випадково першим блоком в індексі інновацій Європейського інноваційного табло є людські ресурси, який формується на основі таких показників як: нові випускники аспірантури/докторантури; частка населення з вищою освітою; частка населення, що навчається. Визнання людських ресурсів як базового блоку обумовлено тим, що без людини, її знань, вмінь, діяльності, креативності тощо інновації є неможливими. Проте, аналіз табл. 2 вказує на невтішні негативні тенденції, що передбачають поступове зменшення якості людського ресурсу в Україні. Так, за останні п'ять років таке скорочення становить майже 8%. Кризовим в даному питанні став 2020 рік, але, у першу чергу, таке становище було обумовлено поширенням коронавірусної інфекції. Невтішні висновки

можна отримати в результаті порівняння якості розвитку людських ресурсів України з лідером рейтингу – Швейцарією, які є гіршими понад як у 5 разів. Отже, існуючі на вітчизняному просторі умови розвитку людських ресурсів не зможуть надати можливість нашій країні найближчим часом покращити становище.

Дослідження представлення України у міжнародних рейтингах, що прямо або опосередковано відображають рівень розвитку людського капіталу, свідчить про погіршення умов людського розвитку на вітчизняному просторі, особливо протягом останніх двох років. Така ситуація пов'язана з погіршенням економічної ситуації в країні, недостатньою результативністю задекларованих реформ й відсутністю прозорої політики уряду, що суттєво стримує подальший розвиток людського капіталу, в результаті чого найближчим часом Україна не зможе покращити свої рейтингові позиції.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє констатувати, що Україна має досить високу якість розвитку людського капіталу та високий рівень знань. Проте, низькі місце у міжнародних рейтингах, що відображають стан розвитку людського капіталу більшою мірою обумовлені неефективними методами управління людським капіталом. Крім того, відчутним є деякий спад протягом останніх двох років, що викликано загостренням пандемії COVID-19, яка має суттєвий вплив на людину та обмеження її можливостей щодо подальшого розвитку. Саме тому вітчизняний уряд має знайти дієві урядові програми щодо відновлення розвитку людського капіталу, без якого досягнення сталого економічного зростання є неможливим.

SECTION 4. ENTERPRISE ECONOMICS AND PRODUCTION MANAGEMENT

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.4.1

4.1 The model of circular economy of Ukraine in the context of European Union on the basis of fuzzy logic

In 2001, EASAC, the Scientific Advisory Board of the European Academies, was launched, bringing together the national academies of the EU Member States to enable them to cooperate with each other in the current processes of human life, advising European politicians. One of the key areas of research is the development of the circular economy in the European community. As noted in EASAC (2015), the main goal of society in a circular economy is to reduce the adverse factors that arise from the interaction of the economy, environment and natural resources, which in turn contributes to the sustainability and well-being of future generations. The main areas on which EASAC focuses and which stimulate the transition from a linear to a circular economy are presented in Fig. 1.

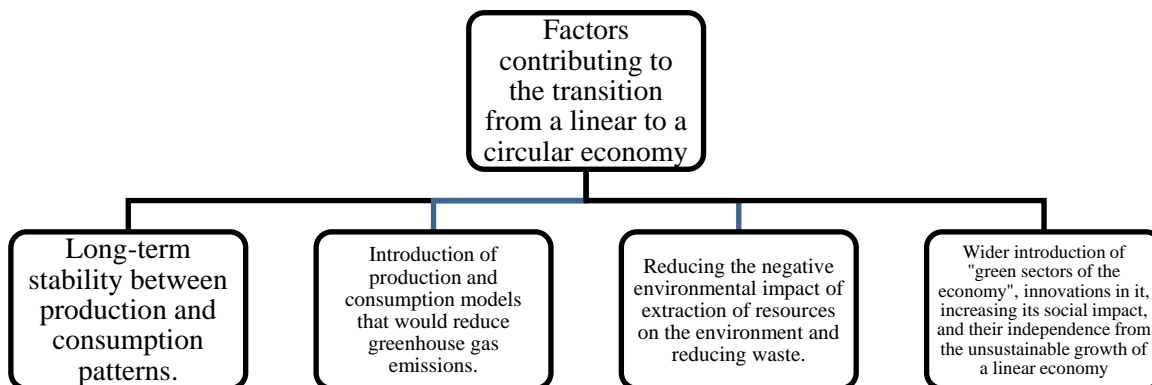


Figure 1. The main directions for circular economy conceptual bases.

The EASAC approach proposes a transition from a linear economy (which views nature as providing resources for use in an economic system to create added value and then accepting waste) to a non-linear (circular) economy in which technological information is used to reduce waste and diversify resources, considered from the

environment in which the newly created added value realized in the products, takes into account the negative impact on nature from the use of resources. The result is that in a circular economy, material flows and wastes are significantly reduced in turn minimizing the destructive impact on the environment [223].

As resource efficiency and waste reduction are central to the circular economy, material flow indicators are particularly relevant. The interpretation of material flows, however, depends on their type. The application of indicators may also differ depending on whether they apply to business (at the company level), industry (mining, agriculture, etc.) or the economy as a whole [224].

In 2000, Matthews proposed a conceptual design of the main material flows, on the basis of which a set of indicators was formed. According to this project, the national economy can be depicted as an open system in which inputs come from domestic production and imports, and output is absorbed by domestic and external consumption (exports). Products that are not consumed and at the end of their life cycle become waste. Such material flows in the form of waste are represented by materials that have no economic value, but are extracted together with useful materials and then discarded (for example, rocks extracted simultaneously with minerals. Here is the concept of "ecological backpack" [226].

The alternative approach for Monitoring Circular Economy Indicators in the EU, was performed in study by Nocca F&all, where the it was viewed from construction industry, with proposal to integrate Level(s) evaluation tool [230].

Quantitative assessment of material flows has already been established in the countries of the European Community. Eurostat obtains data related to the monitoring of the circular economy. It is on the basis of such information that monitoring systems are created, which allow tracking the development trends of the basic principles of the circular economy both at the level of individual countries and the whole community in terms defined by the information model and ensuring the formation of metrics for decision-making.

A key element of such monitoring systems is material flow control, which monitors indicators such as comparisons of imports and exports of raw materials and

scrap, levels of reuse and recycling of materials; levels of waste utilization and processing as at the level of their types and individual elements; as well as at the industry level, such as construction waste recycling.

However, the concentration in waste monitoring systems does not take into account the equally important goal of the circular economy, according to which goods should be used longer and more efficiently. And this can be done through repair, reuse, sharing of goods or services. Clearly such mechanism involves the introduction and monitoring of a system of indicators that characterize the course of intangible processes in society. Particularly relevant in this context is the process that causes social change. As an example of such important processes in the context of the circular economy, there are processes that encourage the reuse of products or services. Such process involves the adaptation of business models of enterprises and firms, with the inclusion of processes aimed at stimulating the fundamental principles of the circular economy. To a large extent, the processes are focused on the manufacture of durable and serviceable equipment.

It is believed that the current system of indicators for monitoring the circular economy is closely integrated with the model of sustainable development indicators proposed by the UN. Thus, the circular economy is seen as the basis for increasing sustainable well-being, and is not in itself an end in itself for the European community (EASAC, 2015). The selection of sustainable development indicators is based on the Bellagio principles; (IISD, 1997). Such principles recognize the relevance of the selection process, which should, as far as possible, reflect the specific goals and objectives of state policies in all spheres of human life and at the same time integrate the accounting conventions used in the System of National Accounts (SNA) and the recently developed Environmental Integration System and Economic Accounts (SEEA).

Given the fact that in the strategic goals of Ukraine's development the key reference is its integration into the common European space, all the above is the basis of our proposed system for monitoring the level of economic development of Ukraine based on the implementation of the basic principles of circular economy. countries of

the European Community. Within the framework of the proposed methodology, an information model is strictly formalized, which reflects the essence of the peculiarities of the functioning of the monitoring system. And its essence comes down to the fact that the whole set of indicators of the circular economy is classified into the following four sections (Table 1):

1. Production and consumption (waste production);
2. Circulation of materials
3. Waste trade;
4. Private investment, jobs and gross value added are linked to the circular economy;
5. Patenting is related to the circular economy.

Table 1.

Sections and a set of indicators that assess the level of development of the circular economy

Set of Indicators, that asses the circular economy development level			
Production and consumption (Waste production)	Waste trade	Private investment, jobs and gross value added are linked to the circular economy	Patenting related to circular economy

Municipal waste generation per capita
Waste generation, excluding basic mineral waste per unit of GDP
Waste generation, excluding basic mineral waste for domestic consumption of the material
Trade in secondary raw materials (exports to non-EU countries)
Trade in secondary raw materials (EU internal trade)
Trade in secondary raw materials (Imports from non-EU countries)
Private investment, jobs and gross value added related to the circular economy sectors (value added at factor value (million euros))
Private investment, jobs and gross value added related to the circular economy sectors (percentage of gross domestic product (GDP) at current
Private investment, jobs and gross value added related to the circular economy (gross investment in tangible goods (million euros))
Приватні інвестиції, робочі місця та валова додана вартість, пов'язані з галузями кругової економіки (Валові інвестиції в tangible
Private investment, jobs and gross value added, пов'язані з секторами кругової економіки (кількість зайнятих осіб)
Приватні інвестиції, робочі місця та валова додана вартість, related to sectors of the circular economy (Employed persons - percentage of
Patents for processing and secondary raw materials (quantity)
Patents related to processing and secondary raw materials (per million inhabitants)

1. Methodological - applied features of the comparative analysis for the level of Circular Economy development of the circular, European countries case study.

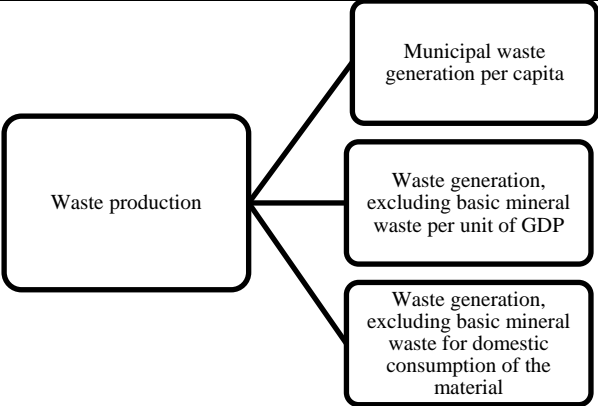
Based on the above set of circular economy indicators in Table 1, integrated in the definition of its four sections, we have formalized the information model of the proposed method of monitoring its development. This model represents a hierarchical structure in the form of a graph, the end vertices of which are a set of input indicators $\{I_k\}^{k=1,17}$, at its highest level is determined by the set of resulting composite indicators $\{SCI_j\}^{j=1,4}$ (In terms of content, they reflect the essential features of each of the four sections of the circular economy, which are monitored within the proposed system). Intermediate composite indicators were determined by expert method for each of the resulting composite indicators $\{CCI^{lj}\}_{l_j = 1, L^j}$. And on top of such an information model, we have proposed an integrated country assessment (GCI), which accumulates the complex effect of the whole set of input indicators and, accordingly, the whole set of composite indicators, which are used to assess individual sections of the circular economy. This data representation allows for a logical transition from strictly

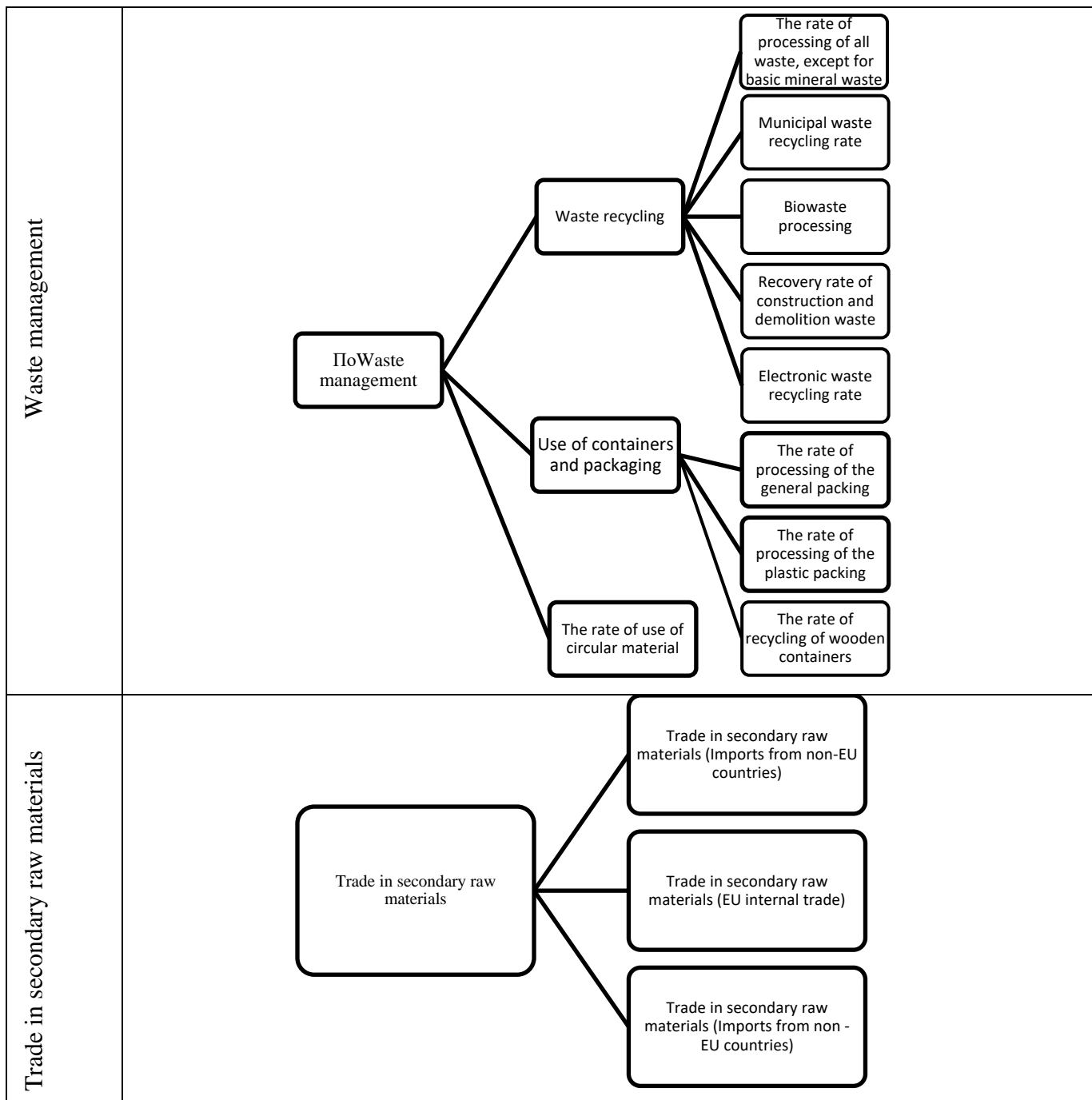
structured data through knowledge bases to an integrated assessment of the level of development of the circular economy in a single of the studied countries in terms of each of its four controlled sections.

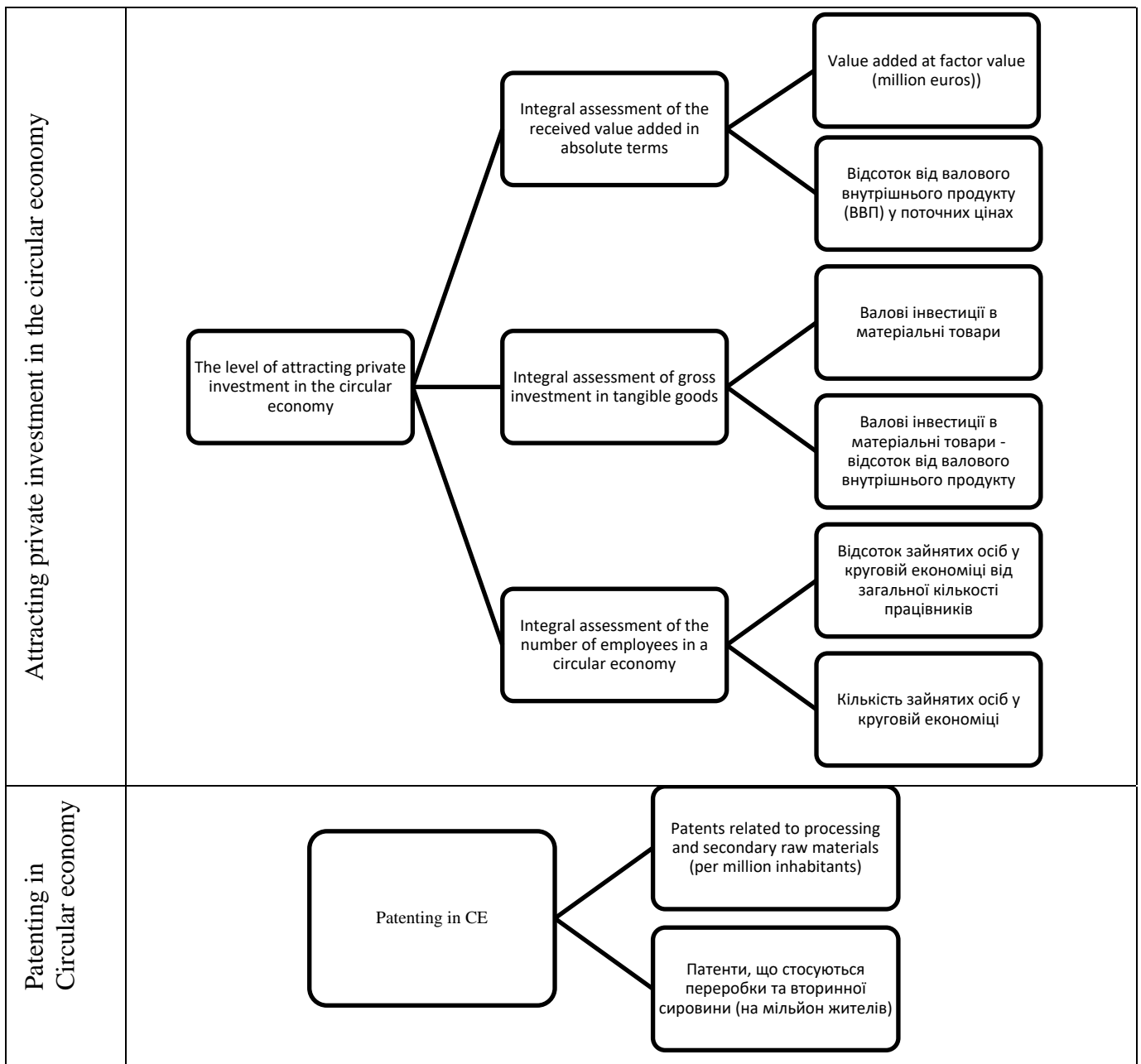
The detailed structure of the information base for each of the sections of the circular economy is presented in table. 2.

Table 2

Information model of the system of monitoring the development of the circular economy

Name of section	Fragment of the graph of the information model for each of the sections of the circular economy
Waste production	 <pre> graph LR A[Waste production] --- B[Municipal waste generation per capita] A --- C[Waste generation, excluding basic mineral waste per unit of GDP] A --- D[Waste generation, excluding basic mineral waste for domestic consumption of the material] </pre>





An important element of such a formalized information structure in the form of an oriented graph of the system for monitoring the development of the circular economy is the definition of many composite indicators. The formation of such information structures to monitor the dynamics of complex systems, which is a model of a circular economy, is actively discussed in the scientific literature. The following three main approaches dominate - the first is based on the use of classical methods of economic and statistical modeling, in particular the methods of analysis of variance [227,228,229]; the second - on subjective expert judgments,

third - knowledge extraction using neural network technologies, genetic algorithms [230,231].

In our proposed method of monitoring the development of the circular economy, the structure of information databases is determined through the use of semantic modeling. The expediency of this approach is determined by a strictly defined logic of implementation of tasks within such a monitoring system. And such tasks are - the formation of clusters of countries according to the level of development of individual segments of the circular economy, which are strictly identified by a certain set of composite indicators. In terms of such segments, the ranking of the whole set of studied countries is based on a quantitative assessment of the achieved level of composite indicators. Each of these problems is solved using fuzzy set theory. Consider in more detail the features of each of these tasks. In the first step, the system of clusters is calculated and it is built using the c-mean algorithm. As a result, the whole studied set of countries is represented in the form of fuzzy clusters, represented by a matrix of fuzzy partitioning [232,233,234].

$$F = [\mu_{ki}], \quad \mu_{ki} \in [0,1], \quad k = \overline{1, M}, \quad i = \overline{1, c}, \quad (1)$$

in which the k-th line contains the degree of belonging of each of the countries $\mu_k = (\mu_{k1}, \mu_{k2}, \dots, \mu_{kn})$ ($\mu_{ki} \in [0,1]$) to clusters A_1, A_2, \dots, A_c (n is the number of countries). This clustering is implemented by us for each of the composite indicators defined in the information model. Each of these composite indicators assesses the level of development of the relevant segment of the circular economy. In this case, the information model itself strictly identifies the inputs of such a composite indicator, and this may be a system of input indicators or composite indicators of the lower level of the hierarchy of the information model. According to the c-mean algorithm, the whole set of studied countries X is divided into subsets (clusters) A_i , $i = \overline{1, c}$ with the following properties :

$$\cup A_i = X \quad (2)$$

$$A_t \cap A_s = \emptyset, \quad s \neq t \quad (3)$$

$$\emptyset \subset A_s \subset X, \quad l = \overline{1, c} \quad (4)$$

In the case of fuzzy partitioning, the degree of belonging of the object to the cluster μ_{ki} takes values from the interval [0,1], and the conditions for the fuzzy partitioning matrix are written:

$$\sum_{i=\overline{1,c}} \mu_{ki} = 1, \quad k = \overline{1,M}; \tag{8}$$

$$0 < \sum_{k=\overline{1,M}} \mu_{ki} < M, \quad i = \overline{1,c}. \tag{9}$$

The results of fuzzy clustering on a set of indicators, which are included in section 2 - Waste management - according to a defined information model, which identifies three composite indicators - Waste recycling, Use of containers and packaging and Use of circular material. presented in Fig. 3 - 4.

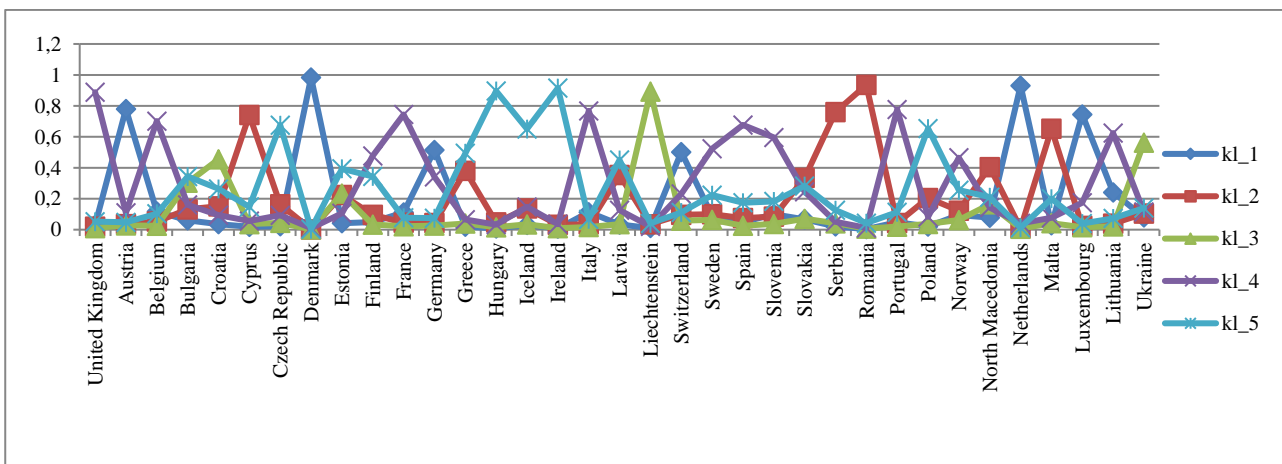


Figure 2. Clusters of countries by the method of fuzzy c-averages on the composite indicator - Waste recycling.

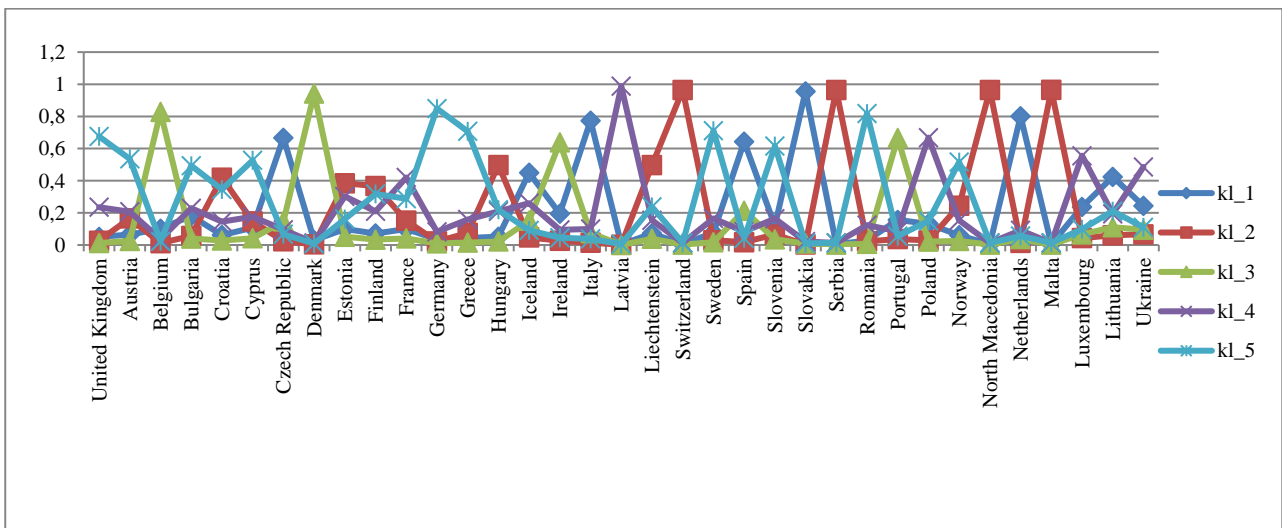


Fig. 3. Clusters of countries by the method of fuzzy c-averages on the composite index - The use of containers and packaging

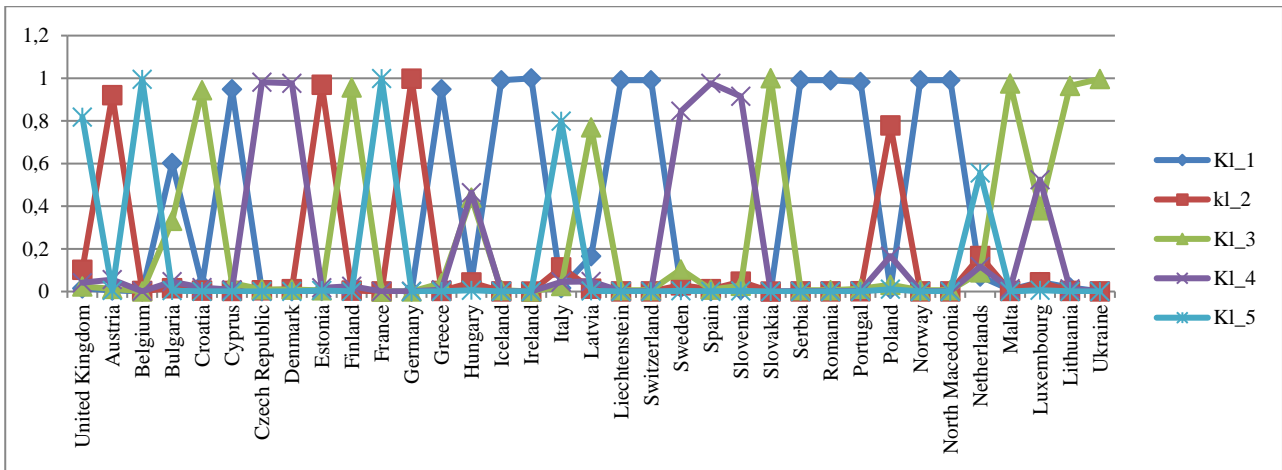


Fig. 4. Clusters of countries by the method of fuzzy c-means on the composite index - The use of circular material

To compare the achieved levels of development of the relevant sectors of the circular economy in terms of certain clusters, the analysis of the average values of input indicators (composite indicators) is quite informative, based on which the fuzzy c-means algorithm is implemented (Fig. 5-7).

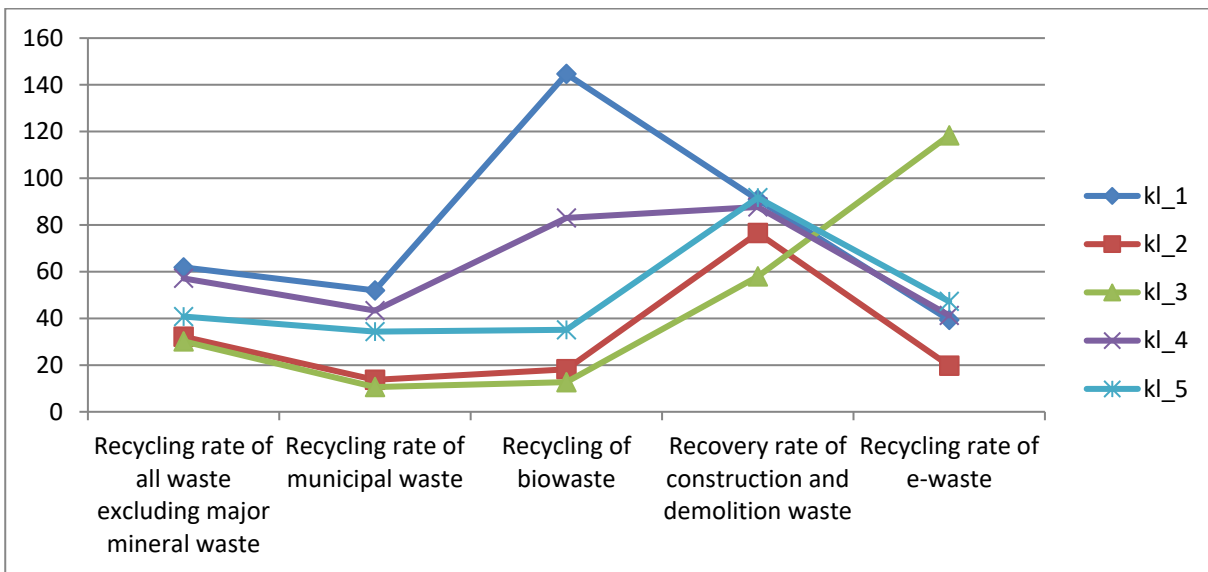


Figure 5. Cluster centers for the circular economy sector identified as Waste Recycling

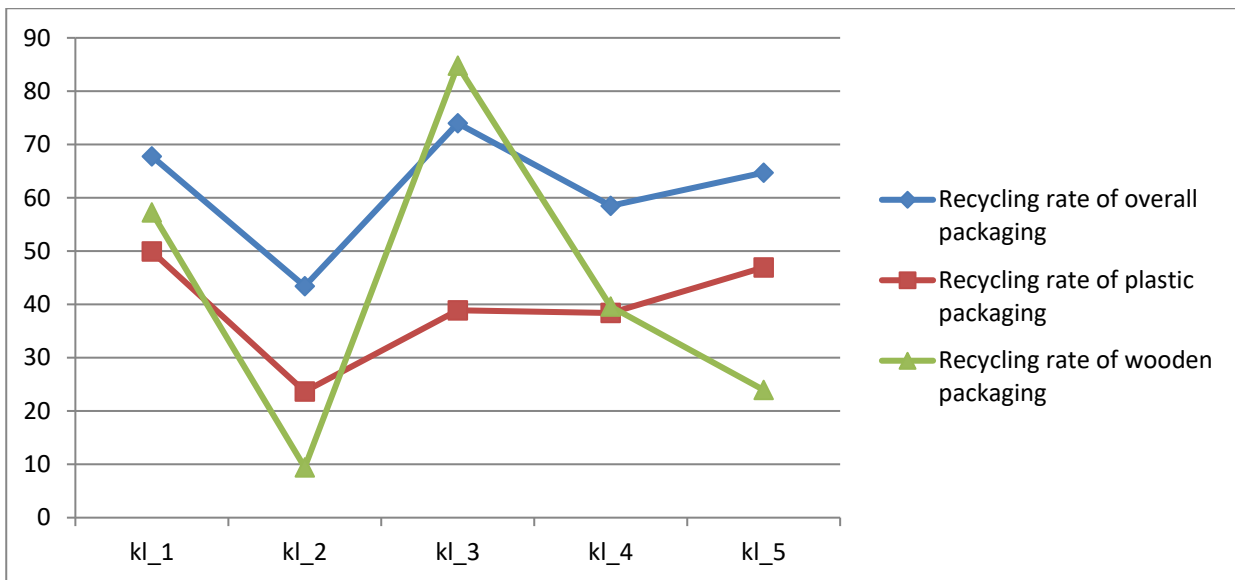


Figure 6. Cluster centers by sector of the circular economy, identified as Use of containers and packaging

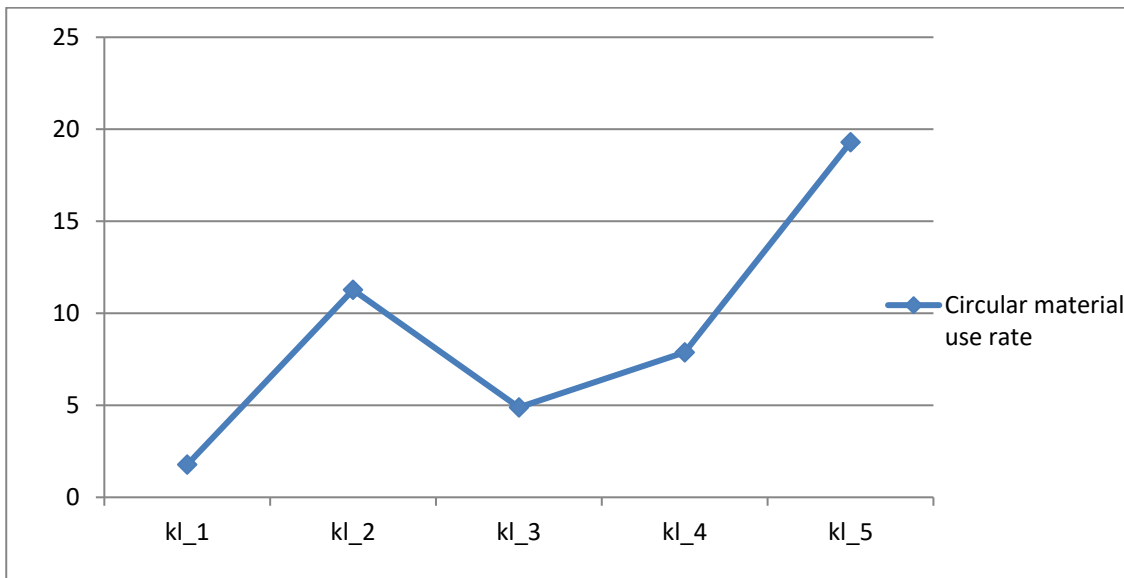


Figure 7. Cluster centers by sector of the circular economy, identified as the use of circular material

As can be seen from Table 3 in the Waste Recycling sector, which accumulates five input indicators of the circular economy with the value $\mu_{ki} = 0.562279$, Ukraine is in the 3rd cluster of countries. In addition, countries such as Croatia and Liechtenstein have a high importance for the degree of belonging to this indicator. Whereas according to the composite indicator Use of containers and packaging Ukraine for the value of μ_{ki} is close to such countries Lithuania, Czech Republic.

Table 3

Measures of μ_{ki} belonging to the relevant clusters of the state of Ukraine by sectors of the circular economy in the section Circulation of materials

	μ_{ki}		
kl_1	<u>0,079981</u>	0,24304	0,00126
kl_2	0,103921	0,066269	0,000333
kl_3	0,562279	0,095489	0,996758
kl_4	0,114296	0,485627	0,001585
kl_5	0,139523	0,109574	6,41E-05
CE sectors	Waste recycling	Use of containers and packaging	Use of circular material

The next step of the proposed system of development monitoring is the ranking of countries based on the calculation of integrated estimates both in terms of its individual sectors, defined by the information model, and in general in the circular economy.

Previously, integrated estimates were calculated for each of the countries using the Mamdani fuzzy inference model. Such a fuzzy inference should be understood as an approximation of the dependence <inputs-> outputs> on the basis of predefined, first, the system of linguistic expressions, and secondly, logical operations on fuzzy sets [237,238].

The elements of such an output system are: a fassifier, which represents a vector of values of input factors (X) in the vector of fuzzy sets \tilde{X} , which are subsequently directly involved in fuzzy inference;

fuzzy knowledge base, which formalizes the dependence $Y = f(X)$ and is represented as a system of linguistic rules <if -> then> (Fig. 8.);

1. If (YpakZag is nuz) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is nuz) then (output1 is nuz) (1)
2. If (YpakZag is nuz) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is ser) then (output1 is nuz) (1)
3. If (YpakZag is nuz) and (YpakPlast is ser) and (TaraDer is ser) then (output1 is ser) (1)
4. If (YpakZag is nuz) and (YpakPlast is ser) and (TaraDer is nuz) then (output1 is nuz) (1)
5. If (YpakZag is nuz) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is vus) then (output1 is ser) (1)
6. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is nuz) then (output1 is nuz) (1)
7. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is ser) then (output1 is ser) (1)
8. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is vus) then (output1 is ser) (1)
9. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is ser) and (TaraDer is nuz) then (output1 is ser) (1)
10. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is ser) and (TaraDer is ser) then (output1 is ser) (1)
11. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is ser) and (TaraDer is vus) then (output1 is ser) (1)
12. If (YpakZag is ser) and (YpakPlast is vus) and (TaraDer is vus) then (output1 is vus) (1)
13. If (YpakZag is vus) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is nuz) then (output1 is ser) (1)
14. If (YpakZag is vus) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is ser) then (output1 is ser) (1)
15. If (YpakZag is vus) and (YpakPlast is nuz) and (TaraDer is vus) then (output1 is ser) (1)
16. If (YpakZag is vus) and (YpakPlast is ser) and (TaraDer is vus) then (output1 is vus) (1)

Figure 8. Fuzzy knowledge base in Mamdani inference model for the circular economy sector - Use of containers and packaging

membership functions for representing term sets of linguistic variables (Fig. 9);

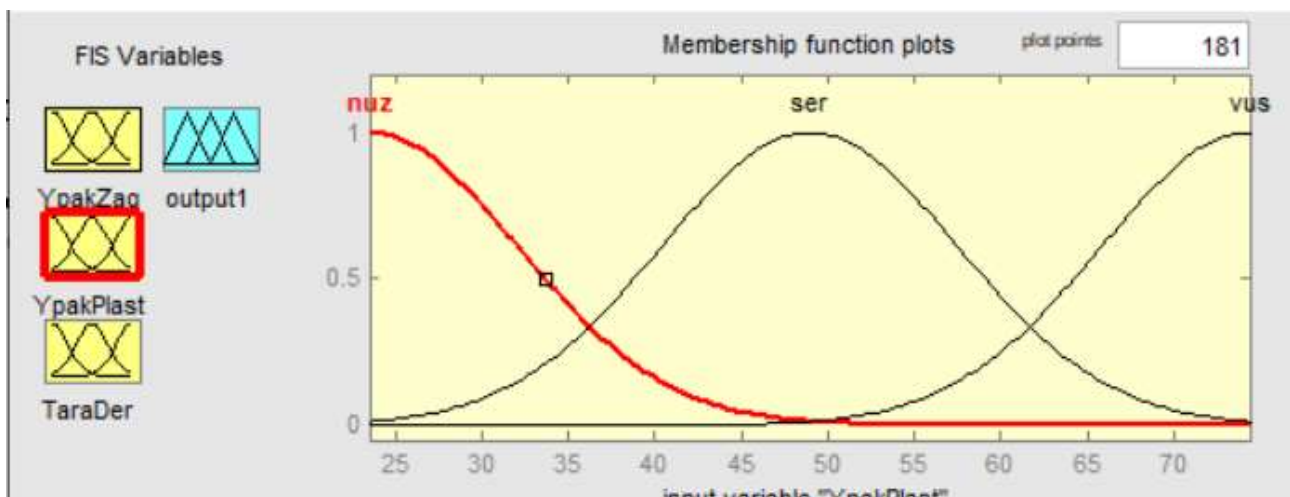


Figure 9. Belonging functions for the linguistic variable The use of plastic packaging (YpakPlast), a term set identified by three terms - high, medium and low levels of use) in the Mamdani fuzzy inference model

- the fuzzy inference machine based on the system of rules of the knowledge base determines the value of the output variable in the form of a fuzzy set \tilde{Y} , which corresponds to the fuzzy values of the input variables (\tilde{X}) (Fig. 10);

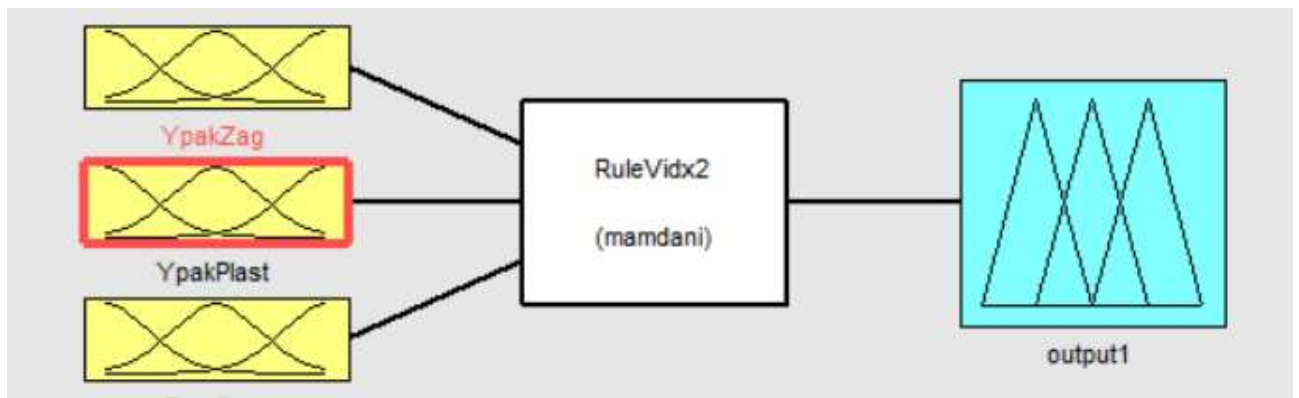


Figure 10. Mamdani fuzzy inference model for calculating the value of the composite indicator Use of containers and packaging

- the defuzzifier converts the original fuzzy set \tilde{Y} into a clear number Y .

Mamdani's fuzzy conclusion is realized on the basis of knowledge, the rules of which are formalized as follows [223,224].

$$(x_1 = \tilde{a}_{1j} \Theta_j x_2 = \tilde{a}_{2j} \Theta_j \dots \Theta_j x_n = \tilde{a}_{nj} \exists \text{ вагомю } w_j) \Rightarrow y = d_j, j = \overline{1, m}, \quad (10)$$

where x_1, \dots, x_n - input indicators in the system of formal model of indicators of the level of development of the circular economy., y - its integral assessment, \tilde{a}_{ij} - fuzzy term, which evaluates the i -th indicator in the j -th rule of the knowledge base, Θ_j - logical operation that connects the individual parts of the antecedent in the j -th rule. In our case, only the logical operation AND was used. The result of fuzzy inference obtained by the Mamdani algorithm is represented as a set of fuzzy terms

$$\{\tilde{d}_1, \tilde{d}_2, \dots, \tilde{d}_m\} \tilde{y}^* \quad (11)$$

To display the resulting fuzzy set of integral index \tilde{y}^* of a separate composite indicator on the universal set of values defined for $[\underline{y}, \bar{y}]$, the operations of implication (imp) and aggregation (agg) are performed sequentially. The fuzzy value of the initial variable y , as a result of the logical conclusion according to the j -th rule of the knowledge base is as follows:

$$\tilde{d}_j^* = \int_{y_i \in [\underline{y}_i, \bar{y}_i]} \text{imp}(\tilde{d}_j, \mu_j(X^*)), j = \overline{1, m}, \quad (12)$$

Implications are realized by the operation of the minimum - "cutting" the function of belonging $\mu_{d_j}(y)$ for level $\mu_j(X^*)$.

Throughout the knowledge base, the integrated indicator as a fuzzy value in \tilde{d}_m^* (12) by means of operating aggregation:

$$\tilde{y}^* = agg(\tilde{d}_1^*, \tilde{d}_2^*, \dots,$$

According to the above fuzzy logic, implemented using the Mamdani algorithm, a rating of countries according to the level of development of individual sections of the circular economy through the calculation of their integrated indicators. The results of the calculation of integrated estimates of countries for a certain set of composite indicators in the 2nd section of the circular economy are presented in Fig. 11.

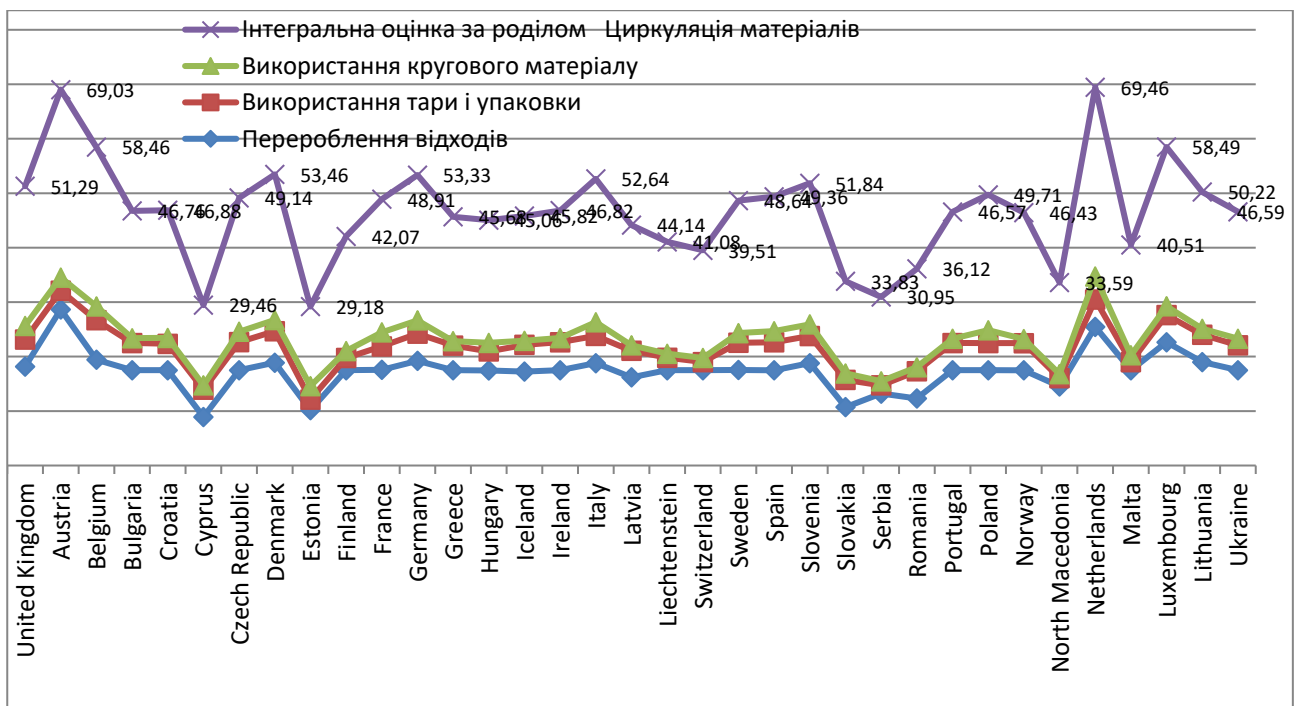


Figure 11. Integrated assessment of the development of the circular economy by section - Waste management with its details in terms of its three constituent sectors - Waste recycling, Use of containers and packaging and Use of circular material.

It should be noted that the values of indicators for many indicators for Ukraine were determined through a survey of experts, while for EU countries they were obtained from Eurostat data.

4.2 Modern concept of controlling in anti-crisis management of the enterprise

Контролінг в нинішніх умовах антикризовості можна розглядати як оволодіння й управління економічною діяльністю на підприємстві на базі сучасного інноваційного інструментарію. Еволюційно контролінг впроваджувався функціонально через окремі види діяльності й структурні підрозділи (постачання, збут, фінанси, виробництво...). Це не приводило до значних результатів, оскільки інші фактори залишалися без уваги й вони не приймали участі в підтримці того чи іншого контролінгового заходу. Наприклад, при застосуванні контролінгу в постачанні можна знизити витрати на закупку різних сировинних компонентів. В той же час при їх використанні у виробничому процесі внаслідок появи великої кількості бракованих деталей може не бути збільшення кількості готових виробів, в результаті чого не будемо мати того ефекту при умові, що контролінг здійснюється на протязі всієї технологічної мережі (постачання, виробництво, збут). Аналогічна ситуація може мати місце й при відсутності контролінгу в інших підрозділах підприємства (фінансовий, кадровий, маркетинговий, логістичний), де не проводяться контролінгові дії з метою зниження витрат на обслуговування основного виробничого процесу.

Розвиток контролінгу відбувається за наростанням його ролі та значущості в менеджменті при збереженні основної мети - орієнтація управління на досягнення цілей підприємства. При цьому уточнюються його об'єкт та засоби, завдання та функції. Фалько С.Г. досліджував етапи становлення та розвитку контролінгу в практичній діяльності підприємства і він виділяє такі концепції: 1) Реєстраційна (виникла на початку ст. й активно розвивалася до 30-х років). 2) Обліково-аналітична (почала формуватися під час економічної кризи 30-х років). 3) Концепція внутрішньо-фірмової інтеграції (формувалася в 70-ті роки одночасно з розвитком інтегрованих автоматизованих систем планування виробництва). 4) Координаційно-навігаційна концепція (активн становлення розпочалося наприкінці 80-х – на початку 90-х років). 5) Концепція стратегічної

навігації (лише формується і широкого застосування ще не набула) постановка й розв'язання завдань інформаційно-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту. 6). Концепція контролінгу, спрямована на узгодження інтересів зацікавлених осіб у рамках реалізації принципів корпоративного управління (Corporate Governance) [239].

Аналізуючи зарубіжні та вітчизняні науково-практичні джерела, можна стверджувати, що найпоширенішими сьогодні є три концепції контролінгу, які загалом включають характеристики окреслених вище шести концепцій.

1. Контролінг з орієнтацією на функцію контролю. Особливість цієї концепції заключається в тому, що проведення перманентного контролю за відхиленнями фактичних даних від планових має на меті своєчасне реагування та розробку оперативних заходів щодо ліквідації виникаючих проблем. Такий контроль не має на меті знайти винного та наказати його а спільно й оперативно знайти рішення по відновленню процесу виготовлення продукції. 2. Контролінг як інформаційна функція. Вона представляє систему інформаційного забезпечення управлінських рішень через планування, контроль, аналіз та розроблення альтернативних заходів. Створення в цьому контексті служби контролінгу на підприємстві необхідно насамперед для зменшення інформаційної асиметрії між менеджментом та підрозділами управління фінансами. 3. Контролінг як функція координації. Він зв'язує всі управлінські функції воедино, активізує їх діяльність та фокусується на координацію підсистем менеджменту.

За уявленнями американських дослідників контролінг - це рівноправна серед інших управлінська функція. Класичними функціями менеджменту є планування, організація, управління кадрами, керівництво та контролінг. Відповідно до них сукупність управлінських завдань та дій розподіляється за окремими субобластями. У межах такого аналітичного розподілу має проводитися чітке розмежування між різними управлінськими функціями. Оскільки в функції координації контролінг зв'язує й активізує всі управлінські функції й фокусується на координацію менеджерських підсистем, можна лишній раз стверджувати на його опосередковану всеохоплюючу функцію.

На нашу думку, у еволюційно сформованих концепціях контролінгу не враховані необхідні аспекти для сучасного ефективного управління: 1) функціонування підприємств в умовах перманентних ризиків і невизначеності; 2) всеохоплюючий характер контролінгу, направлений на одержання максимального позитивного результату або ефекту; 3) необхідність переходу до постійного антикризового управління замість класичного менеджменту; 4) впровадження вартісно-орієнтованого підходу в сучасному менеджменті компанії; 5) формування концепції контролінгу для кожного підприємства з урахуванням його специфічних умов; 6) необхідність перманентності контролінгового управління; 7) поглиблений акцент на контролінгове стратегічне управління; 8) необхідність запозичення зарубіжного, зокрема, німецького досвіду застосування контролінгу в управлінській діяльності.

Зведення різних концепцій в єдину систему повинно базуватися з урахуванням ситуації в часі. Усі попередні концепції відповідали викликам відповідного конкретного періоду. Вони залишаються можливими для практичного використання в нинішніх умовах на будь-якому підприємстві з урахуванням його конкретних особливостей. Що стосується сьогодення, то воно призводить до необхідності враховувати нові виклики й вносити значні коригування в концепцію контролінгу. Основними чинниками для такого коригування є: 1) постійна нестабільність в зовнішньому середовищі; 2) функціонування підприємств в умовах невизначеності; 3) не прогнозовані кризові явища, які можуть появитися в будь-який період на підприємстві; 4) глобалізація економічних відносин; 5) фрагментарність інноваційного, контролінгового, антикризового й вартісно-орієнтованого управління на підприємствах. Слід відзначити, що еволюція понятійного апарату й концепцій контролінгу зовсім не віддзеркалюють ці чинники як термінологічно так і контентно. Вони з'явилися в останні 2 – 3 роки. Приведені чинники прямо або опосередковано пов'язані антикризовим менеджментом.

Слід відзначити, що сьогодні поняття антикризового управління досить багатозначне й різноконтентне. Одні науковці під ним розуміють управління компанією тільки в умовах загальної (в межах країни або міжнародної) кризи економіки, для інших це управління підприємством, що потрапило в кризову ситуацію внаслідок незадовільного менеджменту. Також є думки, що це є управління на порозі або в період банкрутства. Це не дивно тому, що аналізуються думки різних періодів. Річ в тому що в економічних явищах немає стійких термінів. З часом вони змінюються під впливом різних наукових, технічних, економічних, соціальних, організаційних та управлінських факторів. В останні роки появилися нові форми управління, організаційні методи, міждисциплінарні курси. В більшості наукових публікацій, особливо дисертаційного напрямку розглядаються авторські підходи щодо інтерпретації багатьох економічних термінів. В найбільшій мірі необхідність актуалізації змісту економічних термінів обумовлюється турбулентністю зовнішнього середовища та функціонуванням економічних систем в умовах невизначеності та ризиків. Відносно астрономічного часу акцент повсюди в управлінській діяльності змістився на прогнозування розвитку тієї чи іншої підвладної системи [240, с. 46]. Сьогоднішні події в світі призвели до необхідності перегляду всіх наукових постулатів і трактовки економічних термінів.

Узагальнюючи наукові підходи до сутності сьогоdnішнього антикризового управління, можна констатувати наступне: 1) не звертається значна увага на вплив зовнішніх факторів на діяльність підприємств; 2) в дефініціях не віддзеркалюються стадії життєвого циклу підприємства і його продукції; 3) не враховуються нормативно-правові документи; 4) відсутній акцент на превентивне управління; 5) немає інформації щодо визначення й прогнозування банкрутства; 6) значна частина визначень обмежується внутрішніми аспектами антикризового управління; 7) не приймається до уваги оцінка ефективності антикризового менеджменту компанії; 8) практично за межами визначень знаходяться інноваційні управлінські технології вартісно-орієнтованого

управління й контролінгу; 9) у визначеннях домінує переважно фінансовий аспект [241, с.176- 177]. Еволюційний аналіз наукових джерел по антикризовому управлінню дозволяє зробити наступні висновки [241, с.176]. .

1. Можливе виділення 2 умовних етапів в судженнях про термін антикризового управління. Приблизно до 2012 року визначення цієї дефініції в основному стосувалися періоду кризи й виходу з неї і лише в деяких публікаціях з'являлися фрагменти визначень про необхідність урахування аспектів передкризового стану та вдосконалення моделей аналізу фінансової стійкості підприємства та небезпеки банкрутства. Після 2012 року акцент почав переміщуватися в бік розширеного бачення антикризового управління з наповненням цього терміну такими аспектами як превентивне антикризове управління, вартісно-орієнтоване управління, контролінгове антикризове управління. 2. Наповнення контентів антикризового управління стратегічною орієнтацією та необхідністю вдосконалення інформаційно-методичної, зокрема, стратегічної бази такого управління. 3. Приділення значної уваги контролінгу як управлінській функції й інструментарію антикризового управління. 4. Прийняття до уваги екзогенних факторів, які відображають процес гармонізації інтересів і поведінки всіх учасників створення, виготовлення й реалізації продукції компанії. 5. Пошук нових інноваційних методів для оцінки фінансового стану підприємства з урахуванням інтернаціональних, національних, галузевих і статусних особливостей [3, с 176].

Таким чином, дослідження сутності поняття «антикризове управління» в наукових працях дозволяє констатувати, що воно в нинішніх умовах потребує актуалізації, конкретизації, фокусування, розмежування та установаження взаємозв'язку між його складовими . З урахуванням проаналізованих наукових джерел та авторських суджень можна представити наше сьогоденне бачення антикризового управління підприємством, як: “перманентне стеження за ознаками можливої появи тенденції наближення до кризової ситуації, формування й реалізація відповідних оперативних та стратегічних управлінських рішень в умовах ризику й невизначеності, ресурсних та часових

обмежень в окремі періоди, фінансових та інтелектуальних витрат на відновлення та підтримку життєздатності підприємства й недопущення ліквідації його як суб'єкта господарювання” [241, с. 176-177].

Запропоноване визначення має наступні особливості: 1) враховує не тільки внутрішні складові, але й зовнішні чинники впливу на діяльність підприємства, які можуть бути враховані за допомогою зовнішнього моніторингу; 2) включає фінансові і не фінансові показники діяльності підприємства; 3) уможливорює в значній мірі адаптацію та гнучкість підприємства й здатність його до перманентного реагування на слабкі сигнали мінливого зовнішнього середовища; 4) дозволяє оцінювати ефективність менеджменту; 5) включає інтелектуальний капітал в процес антикризового управління [241, с. 177].

Слід акцентувати увагу на тому, що таке визначення антикризового управління пропонується для підприємств з відсутністю контролінгу й вартісно-орієнтованого управління. Якщо компанія в своїй діяльності застосовує вартісний підхід і контролінг, але має ще ознаки класичного менеджменту, тоді це визначення антикризового управління має включати елементи антикризових заходів. Лише при наявності тотального безперервного антикризового менеджменту використанням контролінгу й вартісно-орієнтованого управління можна запропонувати авторське бачення цього терміну таким чином: «Контролінгове антикризове вартісно-орієнтоване управління – це сучасне перманентне всеохоплююче управління в умовах невизначеності й ризиків з використанням вартісних показників для динамічного оцінювання приросту вартості підприємства, конкурентоспроможності його продукції й ефективності інноваційного менеджменту»[242, с.632].

Враховуючи авторське визначення й різні погляди науковців на сутність та завдання антикризового управління, можна констатувати, що нинішня всеохоплююча не визначена ситуація в світі дозволяє переконатися лишній раз, що термін антикризового управління має повністю замінити поняття простого або класичного управління. Від епізодичного або періодичного антикризового управління необхідно перейти до постійного й превентивного антикризового

управління [241,с.177]. Складовими його концепції являються вартісно-орієнтований підхід, антикризовий контролінг і превентивний менеджмент. В цьому аспекті ми розділяємо думку науковців [243, 244] стосовно сучасних вимог до структури та задач управління підприємством або установою, які вважають конче необхідним надання управлінню будь-яким підприємством ознак перманентної антикризовості. З урахуванням цих ознак в табл.1 представлена концепція контролінгового антикризового вартісно-орієнтованого управління компанією, яка загалом віддзеркалює необхідність такого управління в умовах невизначеності й непередбачуваності появи кризових явищ [245].

Таблиця 1

Концепція контролінгу в антикризовому управлінні підприємством

Назва концепції й період її становлення	Визначення й загальна характеристика концепції
Концепція контролінгового антикризового вартісно-орієнтованого управління, 2020р.- по теперішній час	<p>Контролінг – функція управління, яка направлена на досягнення запланованих поточних та прогнозних показників й забезпечення довгострокового функціонування фірми в заданих інтервалах траєкторії її розвитку а також своєчасне виявлення та ліквідацію «вузьких місць» в її діяльності.</p> <p>Контролінгове антикризове вартісно-орієнтоване управління – це сучасне перманентне всеохоплююче управління в умовах невизначеності й ризиків з використанням вартісних показників для динамічного оцінювання приросту вартості підприємства, конкурентоспроможності його продукції й ефективності менеджменту».</p> <p>Контроллер виконує роль консультанта або тренера, який допомагає управлінцям перейти на контролінговий самоменеджмент. Він проводить тренінги серед працівників компанії щодо підвищення знань, необхідних для виконання функцій у контролінговому середовищі. Окремі контроллери можуть бути як топ-менеджерами, так і радниками у топ-менеджерів.</p>

Розроблено з урахуванням [246,247].

Впровадження такої концепції потребує певної підготовки керівних і виконавчих ланок. Усі або більшість профільних менеджерів різних рівні в певній мірі володіти контролінговою термінологією, методами й інструментарієм, щоб мати можливість раціональніше використовувати

інформаційний масив результуючих індикаторів й більш кваліфіковано підходити до прийняття управлінських рішень на основі контролінгової інформації. Одночасно це дозволить цілеспрямовано й ефективно здійснювати вплив на виконавців таких рішень і придержуватися також контролінгових підходів у своїй діяльності. В такому разі самоменеджмент буде охоплювати всю низку керівників і виконавців того чи іншого управлінського рішення.

Сьогодні свідчить, що в умовах непередбачуваного, мінливого та конкурентного оточення традиційні способи інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень також стають не ефективними й перешкоджають досягненню заданих цілей. В нинішніх умовах недостатнім є аналіз вартості підприємства лише на базі минулої та поточної інформації. Необхідно прогнозувати також сценарій майбутньої ситуації з метою вибору ефективних шляхів зростання вартості компанії. Маючи таку інформацію, антикризове управління може спрямувати свої дії на створення вартості, де основним пріоритетом буде майбутній фінансовий результат та сподівання інвесторів. Глобалізація економічних відносин, значне посилення конкуренції, стрімкий розвиток фінансового та фондового ринків обумовили необхідність змінити підхід до управління підприємством. Виникла потреба у формуванні підходу, здатного забезпечити зростання вартості підприємства у довгостроковій перспективі та збалансувати інтереси акціонерів та менеджерів. Внаслідок цих обставин виникла необхідність у підприємств впроваджувати концепцію з назвою: вартісно-орієнтованого управління – VBM (Value-based management).

Впровадження вартісно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах залежить від особливостей їх функціонування [248]: 1) Недосконалість ринку капіталу України і майже повна відсутність будь-якої торгівлі акціями [249, с. 138]. 2) Порушення права акціонерів на участь у розподілі прибутків; 3) розмивання власності акціонерів через додатковий випуск акцій товариства; 4) виведення активів із власності АТ, що знецінює акціонерну власність; 5) непроведення загальних зборів товариства або

проведення з порушеннями; 6) відсутність реального нагляду за діяльністю АТ з боку спостережних рад ; 7) Високий рівень тінізації економіки України, яка негативно впливає на інвестиційну складову розвитку акціонерних товариств. [249, с.138]; 8) чіткий тренд щодо отримання конкурентних переваг і доходів не економічними методами.

Основними проблемами впровадження управління вартістю в діяльність вітчизняних підприємств є наступні: 1) традиції управління фінансами на основі таких класичних фінансових показників, як прибуток і рентабельність; 2) погляд на вартість підприємства як на суму вартості активів або як на поточну необхідність активного використання окрім даних бухгалтерського обліку даних ринку капіталу для виявлення економічного прибутку і вартості; 3) відсутність стилю мислення, сфокусованого на економічний прибуток й інвестиційну вартість підприємства [250, с. 121].

Впровадження вартісно-орієнтованого управління означає зосередженість всіх ключових підрозділів та процесів на створенні вартості. Загальна стратегія вартісно-орієнтованого управління повинна охоплювати стратегічне планування, розміщення капіталу, оперативне бюджетування, оцінку результативності, систему мотивації, внутрішню й зовнішню комунікацію. Це єдина система, що складається з набору як оперативних, так і стратегічних інструментів, що використовуються для сприяння прийняттю бізнес-рішень, які мають забезпечувати постійне зростання вартості компанії [248]. Проблема впровадження вартісно-орієнтованого управління є актуальною також для неакціонерних компаній різних розмірів, оскільки забезпечує конкурентоспроможну дохідність для їх власників.

Концепція вартісно-орієнтованого управління розкриває широкі можливості для підвищення ефективності антикризового менеджменту на підприємстві. Велика кількість показників вартості (RE -чистий залишковий прибуток, EP- економічний прибуток , EVA-економічна додана вартість, CVA - грошова додана грошова вартість, SVA- акціонерна додана вартість – MVA - ринкова додана вартість , SV- стратегічна вартість, TSR - загальна віддача акціонерам) [249] дає

можливість вибірково підходити до формулювання цільових критеріїв та обирати методи управління, що в найбільшій мірі відповідають умовам функціонування підприємства з урахуванням його масштабів та специфіки діяльності. Саме ці переваги обумовлюють те, що управління вартістю (value based management – VBM) як концепція менеджменту набуває все більшого визнання та використання не лише у розвинених країнах, але й у країнах із недостатньо розвиненими фінансовими ринками [250].

Сучасний етап економічного розвитку характеризується підвищенням конкуренції на національному й міжнародному рівнях а також зростанням процесів глобалізації й кластеризації, які впливають в різних напрямках на конкурентоспроможність економічних агентів. Виживання й розвиток підприємств у цих умовах залежать від багатьох факторів, серед яких в якості домінант можна виділити інноваційність і розміри цих підприємств. Сьогодні більшість зарубіжних компаній переходять до застосування вартісно-орієнтованого управління, як одного з інноваційних і актуальних сучасних управлінських методів з метою збільшення вартості підприємства. Такий тренд набирає оберти в різних країнах і компаніях. З урахуванням цього доцільно включити таку ознаку в сучасний термін менеджменту, оскільки процеси інтернаціоналізації економічного розвитку мають безповоротний характер і потребують постійного збільшення розмірів компаній з метою вистояти в конкурентній боротьбі [242, с. 626].

З іншої сторони слід ще раз підкреслити, оскільки, на наш погляд, класичний менеджмент сьогодні уже вичерпав свої можливості й він об'єктивно не може бути результативним на підприємствах, які функціонують в умовах невизначеності й кризових явищ, тому всі його функції повинні мати антикризову складову, тобто управління повинно бути перманентним антикризовим. В такому випадку і контролінгове управління доцільно замінити на контролінгове антикризове управління. Оскільки контролінг має всеохоплюючий вартісно-орієнтований характер, то ця характеристика торкається й контролінгового антикризового управління [240,241].

Таким чином, сучасний варіант контролінгу в антикризовому управлінні підприємством може найбільш ефективно функціонувати тільки при наявності таких його монолітних компонентів як: вартісно-орієнтоване управління, контролінговий антикризовий менеджмент й динамічне управління на інноваційній основі. При цьому, мається на увазі, що контролінг охоплює або поширюється на всі сфери діяльності й структурні підрозділи на підприємстві а антикризове управління здійснюється на постійній основі, тобто воно повністю заміняє класичний менеджмент в часі. Між цими елементами мають місце тісні зв'язки управлінського, організаційного, методичного й інструментарного характеру, а також оперативного й стратегічного напрямків.

4.3 Інноваційні чинники формування трудового потенціалу сучасного працівника

Active development of the state is possible, provided its sustainable economic growth is ensured. Therefore, today the issue of developing the potential of Ukrainian companies is quite relevant. The labor potential of a modern company is the ratio of the total number of components that reflect educational and professional characteristics of different groups of employees.

Labor potential is a set of opportunities for employees to actively or passively participate in the production process within a certain organizational structure, taking into account logistical, technological, informational and other resources, is a complex structural social-economic entity with a number of components.

A modern employee is an active participant in the production process and is often forced to work in new, unusual for him conditions, to apply new technological opportunities, which in turn require the development of non-standard skills and abilities. Such new, innovative for both the employee and the company, the functionality of the employee formed the basis of the creative potential of the company.

Creative potential is realized in creative achievements of the employee, which allows to develop as a specialist, professional, innovative person, and ensures development of the company itself. The relationship between creativity and personality has been the subject of careful study almost from the beginning of the study of creativity, but even today it is unclear whether personality traits, such as emotional intelligence and emotional creativity, are drivers for the people with disabilities to create potential for implementation of their innovative ideas.

D. Bohynia, O. Grishnova, V. Piskunova, E. Libanova, L. Shaulska and many others studied the labor potential and the factors that influence its formation and determine its effectiveness. The other side of renewal of labor potential, formation and realization of new human qualities is a manifestation of creativity and innovative thinking. Significant attention to the development of creativity of labor potential has

been studied by such well-known scientists as: K. Biletska, O. Harun, Yaroshevska O., O. Petina et al.

K. Taylor, J. Guilford, E. Torrence, M. Volakh, N. Kogan are among the world's researchers of the category of creativity, the most famous.

A necessary condition for development of the national economy is to increase efficiency, which is largely determined by the ability of economic entities to use and generate new knowledge, acquire progressive intellectual skills, form productive systems of relations with the environment that can be interpreted as human intellectual capital. Assessment of intellectual capital is the most important tool for effective management of its quality in the interests of innovative development of social-economic systems.

The role of knowledge as a source of development of innovative economy is to grow and increase the importance of quality and degree of use of human capital in the process of social production, ability to create an intelligent product for high-tech industries.

Human capital is formed at different stages of the human life cycle, so it is considered one of the most complex tools of economic management. Assessing the opportunities and results of innovative development one should distinguish between the following concepts: "labor resources", "human potential", "labor potential", "human capital" and "creative potential".

O. Grishnova notes that approaching a human as a passive object of external management, which deprives employees of their own goals, needs and interests, is a distinctive feature of the concept of "labor resources" from other concepts [257, p. 9]. People are treated as objects of management, as carriers of labor or elements of labor resources, rather than a social-economic component.

The human potential of society is a reserve of physical and mental health (physical potential), training and other acquired abilities (potential acquired) labor resources that can be quickly used at the right time.

Labor potential is considered as an integrated assessment of quantitative and qualitative characteristics of the economically active population [258, p. 42]. Labor

potential is becoming the most common category, as the basis of all production was man. This was due to a number of economic, demographic, social and scientific factors.

Human capital is seen as an economic category that is very close to real, physical capital. Human capital is recognized by the world as the most valuable resource, much more important than natural resources or accumulated wealth.

The creative potential of an individual is a set of intellectual and creative abilities of a person, which are used by him in his activity.

Education is a key factor in improving human capital in sustainable development. Improving the human resources learning management system can help improve the quality of the workforce and accelerate economic development.

The effectiveness of all types of capital, including intellectual, creative, depends on the level of development of organizational and entrepreneurial capital.

In 2015, American scientists R. Florida, S. Mellender and K. King proposed the Global Creativity Index (GCI), which allows you to assess the country's creativity at the macro level on indicators such as talent, technology and tolerance [260].

In 2015, Ukraine ranked 45th among 139 countries in the global creativity index. But since then, this index has never been calculated due to the complexity of the methodology.

There is also the Global Innovation Index (GII), which includes an indicator of creative outputs. This indicator is determined by the following components: valuation of intangible assets; determining the number of innovative goods and services; level of Internet creativity, education, etc.

In 2020, Ukraine ranked 45th in the overall ranking of the Global Innovation Index 2020 and scored 37.4 points out of 100. If we consider some components of this index, Ukraine ranked 23rd with regard to innovations in education (+20 steps), 23rd with regard to knowledge creation (patents and inventions) (-6 steps), and 1st with regard to registration of utility models. [261].

This gives grounds to claim that Ukraine's creative potential is strong enough for innovative economic development, but the use of this potential is incomplete.

Analyzing economic processes and prospects for the development of the national economy, it is important not only to understand the availability of innovative, creative potential, but also to be able to assess it using quantitative and qualitative methods.

One of the most interesting in terms of breadth of research is the approach to the assessment of creative potential was proposed by D. Krykunenko [262]. It is confined to using a three-dimensional vector model of interpreting the creativity of the company's staff, which reflects the actual level and potential for creativity. D. Krykunenko's three-dimensional vector model is quite complex for practical application, as it uses the values of the components of intellectual and creative resources of staff, which are calculated on the basis of expert evaluation, and they are known to be quite subjective.

There is another model for assessing creative potential (authors Yaroshevskaya O.V., Krasnostup V.N.). This model contains a complex set of indicators for assessing the creative potential of the internal and external environment [254]. The use of such indicators will reveal the hidden opportunities for innovative development of personnel in any industry.

The main indicators included in this system are the share of the population with higher education in the total population; the number of free economic zones of the relevant profile; the share of economically active population in the total population; the share of labor migration abroad; the share of the population with higher education in the total number of emigrants; turnover of highly qualified personnel; the share of employees with higher education in the total number of staff; staff training costs; indicator of inventive activity by quantity; R&D costs, etc.

These indicators allow a comprehensive assessment of the cost of research and development of creative potential of all stakeholders and predict the development of creativity in the industry. The use of the above elements of human capital, in turn, allows the business entity to gain a competitive advantage, improve profitability, create or increase its market share.

The formation of the creative potential of human capital begins at the level of preschool education and is directed towards the system of higher education.

Education is becoming important in the development of the creative component of labor potential today. The educational component supports the professional development of the employee and encourages him/her to continuous self-improvement.

In most countries, universities are a major component not only of the education system but also of the national innovation system. However, now that the knowledge economy is emerging, the provision of full lifelong learning for all who want and are able to provide individualization of educational programs in demand in the labor market is the right of everyone who understands the impact of educational institutions on innovative economic development.

The concept of creative potential of a participant in the production process is an integrated quality, which by its properties reveals the ability of man to generate original, innovative, modern ideas to solve various production problems and their easier perception. Also, it should be noted that the creative potential of the participant of the work process reflects the degree of his ability to creative self-realization in professional activities.

The processes of forming the creative potential of participants in the educational process intensified during the development of online education under the influence of the global pandemic. Online education can be defined as “a way to solve the problem of unequal access to educational resources through the use of modern electronic learning tools” [263, p. 41]. The availability of online training provides continuity and diversity of educational and cognitive opportunities for professional and personal development of employees in any field. Thus, it is necessary to highlight the basic principles of developing the creative potential of participants in the production process:

The principle of continuity of self-learning. Today you should develop your knowledge and skills on a regular basis, and not stop the process.

The principle of digitalization of the educational process. It is the development of digital skills that will help participants in the production process to develop their own creative abilities.

The principle of flexibility and adaptability. You should be ready to leave outdated methods of work and master modern intelligent systems of production and management.

The principle of goal setting. Every employee must set goals of self-improvement and development not only to meet the requirements of production of goods and services, but also for personal growth.

Today, it is important to pay special attention to educators, as they are involved in the learning process as service providers, and at the same time, they require continuous self-study. This multifunctional nature and importance of education is determined by the specifics of its services, which, first of all, should include the formative and developing levels of knowledge, skills, moral qualities, etc. to achieve comfortable living conditions and management that connect man, production and state [256].

International educational and labor migration is a special threat to the sustainable development of Ukrainian companies, as the formation of highly qualified personnel, accumulation of intellectual capital of the company is one of the important factors of its progressive development and positive changes in the economic system.

International educational migration is the constant movement of people to obtain a certain level of education. It includes the geographical movement of pupils, students, graduate students, doctoral students, and already established professionals who, under the pretext of international educational migration, improve their skills in various educational institutions and companies abroad.

Analysis of the number of applicants for higher education abroad has shown a growing trend over the past decade. If in 2011 the number of Ukrainian students abroad amounted to 37.6 thousand persons, in 2018 it was already 78 thousand persons [264].

The main recipient countries of higher education include Poland, Austria, Slovakia, the Czech Republic, Germany, Spain, Canada and Italy.

The most important factor that motivates Ukrainian students to receive higher education abroad is the potential to receive higher wages, working conditions and

permanent residence after graduation, which confirms the direct negative impact on the labor potential of Ukrainian companies.

According to a survey conducted online in 2018 by the CEDOS analytical Center, among more than 1,000 Ukrainians studying in Poland, only 6% intended to return to Ukraine after graduation [265]. There are even fewer people from other countries who want to return to Ukraine. Most plan to work in more developed countries.

During 2019-2021, due to the COVID-19 pandemic, the number of students going abroad decreased, but it is only a matter of time.

A specific feature of educational migration, according to researchers, is its least harmful nature in contrast to other types of migration. The desirability of educational migration is determined by income not only for the education sector (or individual free economic zones), but also for the economy of the country (region) that provides educational services in general. In addition, consumers of educational services are a potential workforce of appropriate qualifications [266].

International labor migration is a component of the world economic system, it is the result of the evolution of labor, the system of international division of labor and integration. The natural and necessary phenomenon of the coexistence of different peoples, international relations, ethnic and social groups and countries is called labor migration. The movement of large masses of people has happened and always happens. The reasons for relocation are divided into economic and non-economic. Economic reasons are related to different levels of social-economic development and lead to labor migration to high-standard countries from less developed countries. Economic migration also depends on the functioning of TNCs, joint ventures, the growth of capital migration and the presence of structural unemployment. Non-economic factors include: political, military, religious, national, cultural, family and other social factors [265].

The main reasons for the international migration of labor can also include globalization, the movement of foreign direct investment, the development of transport and communications, the official policy of migration regulation. An important

component of the development of migration processes is the activities of transnational and multinational corporations, which actively involve employees from less developed countries.

Ukraine is considered one of the largest labor donor countries in Europe. Ukrainian citizens work both in Western European countries and in EU member states, in the CIS, and even overseas. The main reasons for leaving the economically active population of Ukraine are the long political crisis, dissatisfaction with the economic situation, failure to provide conditions for the realization of the opportunities of its citizens, much higher wages in immigration countries, events in eastern Ukraine. Faced with obstacles in finding the necessary conditions for employment in their home country, young, active, settled people are looking for them abroad. Along with the outflow of labor there is an outflow of creative, intellectual potential of the state.

In the last decades of the twentieth century, international labor migration has become one of the components of the process of globalization of the world economy. On the one hand, global change is now accompanied by an intensification of international migration processes, on the other hand, it is recognized that people have less mobility than money, goods or ideas.

The globalization of higher education is accelerating modern world migration. The lion's share of higher education students abroad are trying to stay and work in industrialized countries. At the same time, the processes of labor migration of specialists to work in less developed countries are quite common, while in the homeland graduates of Western universities cannot find work. Today, Ukraine is a powerful donor of creative workforce, full of innovations, ideas and endowed with energy to implement such ideas. The formation of appropriate economic policies aimed at preventing the outflow of educational and labor resources would ensure not only increasing the supply of quality and highly skilled labor, but also preserving the creative potential of our country's labor resources.

Thus, the development of the creative component of the labor potential of the participants in the production process in modern conditions involves primarily the creative nature of their activities. Both international and Ukrainian experience in the

development and use of creative characteristics of employees shows that the development of the individual, his talents and abilities is a reliable investment in the future of the state and the labor potential of the individual. The introduction of creative skills and creative approaches to the development of workers in any industry is the basis for easy adaptation to new requirements in the COVID-19 pandemic and will reduce the outflow of educated professionals to study and work abroad.

4.4 The principles and elements of enterprise investment policy-making

Investment planning is a complex process, one of the elements of long-term enterprise planning. It can be divided into several time periods and cover all activities of the enterprise.

Long-term planning covers many areas of the enterprise: corporate strategy, financing, production technology, research, training, marketing, customer relations, etc. Investments are needed in most of these areas. They are the least mobile element of planning, because investments are not only planned for a long time, but it is important to choose the optimal time. Long-term planning reflects the thinking and leadership style of the company associated with its strategic plans.

As practice shows, the development of long-term investment planning has big potential. The strategic planning focused on the formation of long-term plans contributes to a more efficient allocation of investment resources in accordance with the development strategy of the enterprise. Specific results obtained by scientists based on the analysis of a large amount of information about mergers and acquisitions of American firms indicate the following [268, 271]. Conscious, systematic preliminary development of the strategy provides much higher financial performance of the enterprise than the lack of a plan and action depending on the specific situation. The reliability of the obtained results is confirmed by their strict statistical verification. In addition, a number of other studies have confirmed that an open strategy improves business performance.

In conditions of fierce competition, long-term investment planning gives to management substantial competitive advantages.

Long-term planning is both a cause and a consequence of enterprise development. Long-term planning makes it possible to make better use of the time factor, to shorten the path to the intended goal. In industrial practice, events are usually unpredictable. There are sharp changes in market conditions, there are fundamentally new technologies, there are significant changes in management. Nevertheless, long-term planning allows to maintain the correct general orientation in the market space. The

competitiveness of products and the level of enterprise development depend on the speed and flexibility of maintaining this orientation, activity and realism of the implementation of long-term planning through short-term decision-making.

The investment planning is an important part of long-term enterprise planning. Therefore, the purpose of the enterprise plays an important role in investment planning. The actual formulation of the investment goals in accordance with the defined purpose of the enterprise, the basic principles and methods mean that the company has and implements its investment policy. Investment process management includes investment planning based on the analysis of possible planning options (ideas) and analysis of their effectiveness (profitability), as well as investment control.

When planning investments, an analytical assessment of the costs they require is carried out; the profitability must be assured and the distribution of investments over time. The time characteristics of the investments distribution are of particular importance, as effective management of investment processes of the enterprise can be carried out only when forecasting investments for at least five to ten years. The task of investment planning is to ensure the continuity and rhythm of the whole set of works on the reproduction of fixed assets (FA), as well as high economic efficiency of investments. An important task of investment planning and capital development is to balance them with material, labor and financial resources, equipment and capacity of construction needed for installation of organizations and departments. The practice of managing investment processes on enterprises includes short-term and long-term investment planning. The latter is characterized by a division into several time periods to cover all the activities of the enterprise.

Investment policy includes defining the purpose of investment in accordance with the basic principles and methods of their planning and control.

Decision-making about investments involve, above all, the coordination of individual long-term plans over time, bringing them to a single coordinated plan. For example, when planning the replacement of depreciated equipment with new ones, in addition to consistent coordination of plans over time, the possibility of their parallel coordination should be taken into account. This is especially important in conditions

where different types of investments complement each other, or when it is profitable to invest in several different objects at the same time. In each case a combination of investments that best meets the production goal (strategic goals) of the enterprise should be performed.

When planning investments, it is important to coordinate not only plans but also production functions (manufacture, sale, purchase, administration, financing, etc.). After all, in order to make a profit, the company needs to perform not only the production and technical direction of investments, but also the organization of sales for products manufacturing.

As the analysis of investment management practices show, the investment policy-making should be based on all the above principles, which ensures their complexity and efficiency. This primarily applies to enterprises that are actively developing and expanding. At the same time, the faster the company develops, the more difficult it is to manage investment processes, coordinate various investment plans.

The length of Investments time periods leads to the fact that when planning in addition to the balance of investment their reliability should be taken into account. Investment planning is carried out for the future, so it always has a degree of uncertainty. This should be taken into account at the stage of making plans. In fact, determining the reliability of investments requires the need for constant review of the plans, which is associated with a constant long-term planning. Therefore, the management of the enterprise in the conditions of changing landscape of its operations should provide periodic review of investment plans and adapt them to new conditions.

Therefore, the main principles of investment planning and control are the following:

- determining the purpose of investment;
- coordination of individual investment plans (their elements) over time;
- coordination of production functions (purchase of necessary raw materials, components, equipment; production and sale; administrative activities; financing, etc.);
- taking into account the uncertainty (reliability) of investments;
- periodic review of investment plans;

- organization of constant control of investments.

Investment planning and control is a complex process in which the following most important components can be identified:

- research and study of the investment object;
- determination of quantitative characteristics of different investment options;
- comparative analysis of options and investment calculations;
- financing of investments, development of the project plan taking into account features of object of investments and financing possibilities;
- decision-making on investment and development of a plan for its implementation;
- control of investments during their implementation and in their subsequent stages.

Investment planning and control is a complex process in which the following most important components can be identified:

- research and study of the investment object;
- determination of quantitative characteristics of different investment options;
- comparative analysis of options and investment calculations;
- financing of investments, development of the project of the plan taking into account features of object of investments and possibilities of financing;
- decision-making on investments and development of a plan for its implementation;
- control of investments during their implementation and in their subsequent stages.

Investment ideas appear as a result of a systematic search for the object of investment, for which large enterprises have special research units; other companies use particular funds for this purpose. The organization of use of the specified means does not demand special training of the personnel; more important is the right attitude of management to the search for investment options, which is to encourage more staff to seek ideas and apply various incentives.

The study of foreign economic practice shows that effective organizational forms in the development of investments are planning committees (groups), whose task is to guide the work on planning or direct implementation of these works. By the nature of their activities, they can be two different types of bodies involved:

- implementation of ideas, ie guide and control the search for ideas, evaluate and develop them;
- search for ideas, ie generate ideas that are further developed and evaluated.

The implementation of investment ideas can also be entrusted to one employee, who has a number of employees.

The production experience has shown a rational decentralization of the search for ideas and centralization of their implementation. It is important to create a certain organizational mechanism at different levels for the promotion, development and evaluation of investment ideas. Investment plans for significant reconstruction of the enterprise or for investment in a completely new field of activity require flexible development and coordination at various organizational levels.

When developing investment policy, it is important to identify development trends. Promising development of individual factors stems from the main trends in enterprise development, which are by extrapolation of existing trends.

When identifying trends in the investment planning process, the following groups should be considered:

- general economic trends;
- industry trends;
- trends that operate within a particular enterprise.

When identifying industry trends, it is important to analyse in which direction the industry is developing in relation to overall economic growth and what are the opportunities for development, taking into account general economic factors.

When identifying trends in the development of a particular enterprise, they should be evaluated based on general economic trends and industry trends. The scheme of the mechanism of their investment policy formation on the basis of the tendency development analysis is shown on fig.1.

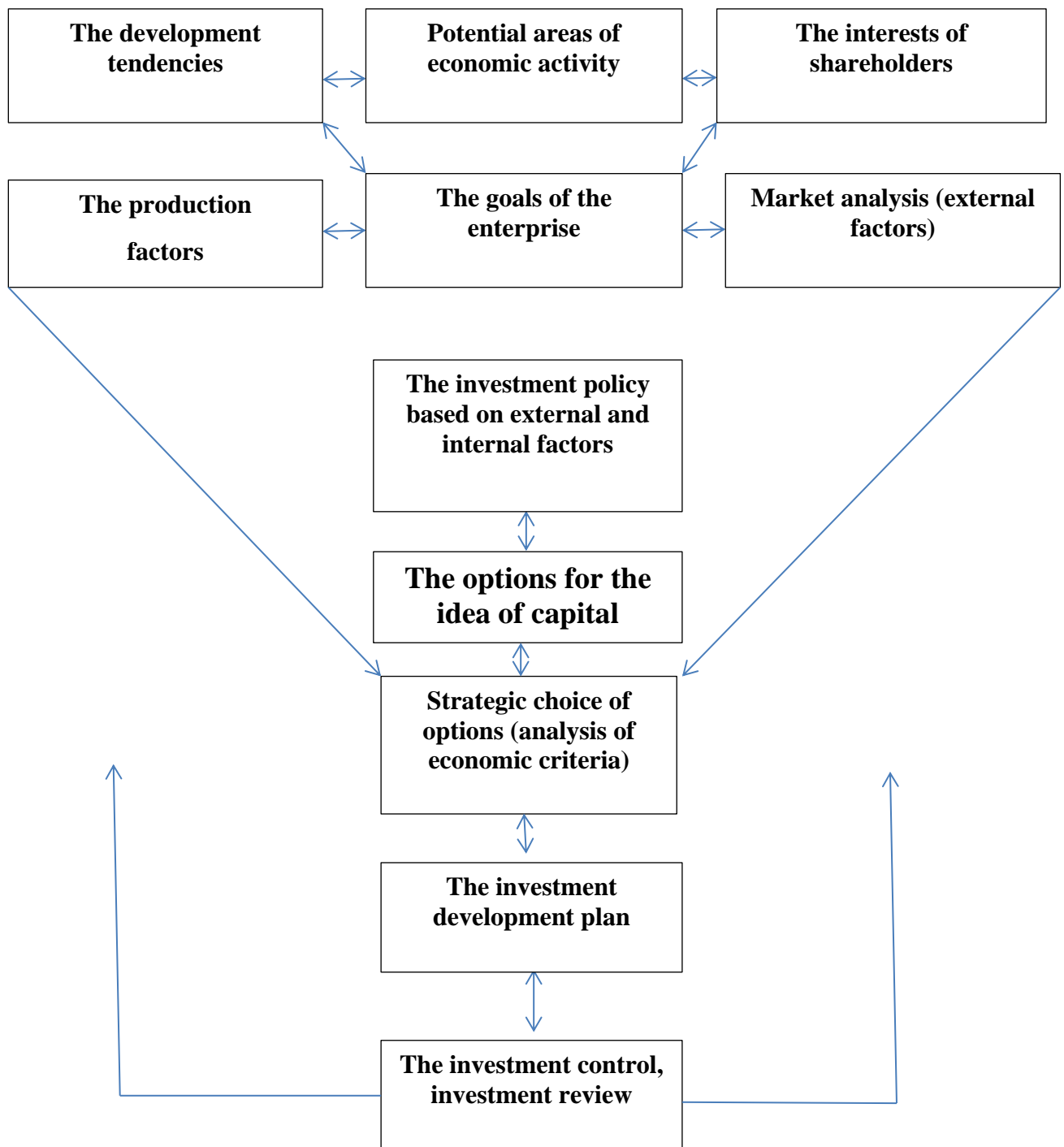


Fig.1. The mechanism of investment's policy formation

In the practice of European and American enterprises it is accepted to group investments by the following classes depending on their purpose [272]:

- 1) Obligatory investments;
- 2) Investments oriented on maintaining market positions;
- 3) Renewal of fixed assets (especially the active part of FA);

- 4) Cost savings;
- 5) Increase in income;
- 6) "risky" investments.

The first group includes investments that are made to improve the reliability and safety of production, environmental purposes or other mandatory circumstances.

The second group covers the investments required to maintain the company's market position, maintain its position and build a reputation.

Investments of the third group are designed to maintain the stable operation of the enterprise and increase the technical level of production.

The fourth group includes investments through which measures are taken to reduce costs, which ultimately increases productivity and profitability of the enterprise.

Investments of the fifth group are directed to increase incomes, which in turn leads to an increase in profitability. This group of investments is mainly associated with the expansion of "traditional" activities of the enterprise.

The sixth group includes investments associated with significant risk (for example, designed to create new products or conquer new areas of activity or markets). Such investments are the most profitable in these areas (areas of activity of the enterprise), where there is no serious competition and therefore there is more freedom of action.

The division of investments into classes makes it possible to systematize the assessment of heterogeneous investment options. The classification of investments in terms of their profitability, which is carried out on the basis of different criteria and differentiation of the rate of return for different classes, is of the greatest practical importance for the investment policy of enterprises. This will allow managers to not only plan the profitability of various investment options, but also to systematically influence the investment policy of the enterprise.

Based on the analysis of economic practice from European and American enterprises, the approximate values required for the rate of return (the percentage of profit that must provide investment) for the above classes are summarized [268]:

- class one (obligatory investments) - there are no requirements but profit rates;
- class two (preservation of market positions) - profit rate 6%;

- class three (renewal of fixed assets) - profit margin 12%;
- class four (cost savings) - profit rate 15%;
- class five (increase in income) - the rate of return 20%;
- class six ("risky" investments) - rate of return 25%.

Requirements for the rate of return for certain types of investments for classes 2 - 6 (for example, investments in research and development) are not always set, which is due to their probabilistic nature.

At specific enterprises the priority of classes and the specified norms of profit can differ that reflects strategy and directions of development of the enterprise in the given concrete period. For example, class 2 investments (maintaining market positions) are more important for companies that need to maintain already won market positions. The same, albeit to a lesser extent, is true for investment in fixed assets. Cost savings are considered more definite than revenue increases. The first classes are generally considered more "reliable". However, the sequence of groups and the size of profit margins may vary depending on the development strategy of the enterprise. For example, in enterprises where significant expansion is planned, they may be the opposite. Investments to conquer new market segments are often included in Class 5, although in some cases may occupy other places in the classification, including immediately after forced investment.

The classification makes clear the investment policy of the enterprise and at the same time the strategic direction of its activities. In addition to the order of classes priority, compiled on the basis of the required rate of return, it is also important how much this rate of return differs in different classes. In recent years, investments in class 1 (in safety and environmental protection) have increased significantly. In modern conditions, when investments in environmental protection are beginning to play an increasingly important role, they can be divided into a separate class, which mainly takes place between 1 and 2 classes. In such cases, it is difficult to establish any exact rate of return for this class; it is set specifically in each case. The assessment of economic and socio-economic efficiency of investments in various above-mentioned areas of investment activities of enterprises should be based on special literature, taking into account the impact on production results and economic effect in the use of products. (1) Investment calculations and assessment of

return on investment are reduced to two main types of calculations used in foreign economic practice. (2) They should be given special attention, as they provide an opportunity to identify the main prerequisites and approaches to assessing the return on investment. These main types of calculations are as follows:

- 1) Determining the profitability of this investment option;
- 2) Comparison and selection of best options in the case of several possible investments.

Determining the profitability of the investment option is carried out using the net present value method as follows. An investment option is profitable if the discounted value of income (income) at a certain estimated value of rent is not less than the present value of the relevant payments (expenses). This assumes that the estimated amount of value corresponds to the rate of return, which is important when planning an investment. Thus, the investment should not only provide a nominal amount sufficient to cover payments, but also provide for the receipt of investment not less than the above rate of return. The task of comparing the profitability of several investment options is somewhat more difficult than previous calculations. In investment theory, the criterion for choosing between several options is formulated as follows: the most profitable of several investment options is the one with the highest cost of capital, i.e. the largest difference between the present value of income and payments. In these situations of alternative choice, it is usually implied that we are talking about two mutually exclusive options for investment. By logic, the criterion of profitability can be represented as follows: of the several investment options, the most profitable is the one for which the difference between annual revenues and payments, i.e. net annual revenues, is maximum.

When calculating the return on investments, the payback period of investments is often chosen as an evaluation criterion. This method of payback also has several options, but common to them is that the assessment of profitability is based on a predetermined time period (payback period). This refers to the number of years during which the investment and the corresponding income from the receipt or reduction of payments reimburse (replace) the main investment. Capital investment is considered profitable if its payback period does not exceed the time planned by the management of the enterprise as

a return on investment. The payback period should not be confused with the economic life of the investment. Usually the payback period is much shorter.

An important part of investment calculations is the analysis of their reliability, or, in other words, the assessment of the degree of risk in investment calculations, taking into account their probability. It is assumed that the calculations are based on alternative assumptions for several components simultaneously. This is due to the fact that if you need to more accurately determine the profitability of this investment project under different conditions the risk associated with it should be taken into account. To do this, one must first identify the appropriate components. The risk may be related to the prices of products and their components, the volume of products sold, wage costs and other factors.

To take into account these factors, one should build a so-called "decision tree". The sum of the probabilities of individual factors must be equal to one, which will mean taking into account the "decision tree" of all calculation cases.

If the risk is associated with many components that determine the return on investments, and if different options are possible, the "decision tree" becomes very complex. In this case, one should use additional mathematical tools for calculations, such as modelling. Once the probability of different options has been developed, a calculation of net annual income should be made for all cases. The results of the risk analysis can be clearly presented in the form of a risk profile, which graphically shows the probability of each possible case. Horizontally, the net annual income of the enterprise, vertically - the probability. Such graph shows the most probable net annual income.

Thus, investment planning is a complex process, one of the elements of long-term enterprise planning. It should be aimed at finding effective ways to develop the enterprise, the implementation of such investments that best meet the objectives of the enterprise, ensure the required level of profit and development of the enterprise.

4.5 Особливості аналізу фінансово-економічної стійкості підприємства як елементу його фінансової стабільності

У ринковій економіці фінансова стійкість підприємства є головною умовою життєдіяльності та основою стабільності стану підприємства. Під фінансовою стійкістю підприємства розуміють властивість підприємства, яка відображає в процесі взаємодії зовнішніх та внутрішніх факторів впливу досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але й функціонувати та розвиватися. Одним з визначених завдань сьогодення є забезпечення відносної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку. Така рівновага характеризується високим рівнем фінансової стійкості та платоспроможності підприємства і забезпечується формуванням раціональної структури майна та капіталу, ефективними пропорціями в обсягах формування фінансових ресурсів за рахунок різних джерел, достатнім рівнем самофінансування інвестиційних потреб.

Розв'язанню проблеми забезпечення фінансової стійкості та прогнозування фінансової стабільності підприємства присвячені праці відомих вітчизняних дослідників, зокрема М. Лищенко, Є. Удовик, М. Коробов, Л. Лісовий, І. Чуницька. Проте, незважаючи на значні досягнення науковців, низка питань теоретико-методологічного та практичного характеру потребують детальнішого висвітлення і подальших наукових розвідок.

У професійній економічній літературі існує багато підходів щодо єдиного тлумачення поняття «фінансова стійкість». Більшість джерел тлумачать суть фінансової стійкості, як здатність підприємства здійснювати основну й інші види діяльності безперебійно, не зважаючи на ризики й зміни в середовищі бізнесу, які можуть відбуватися в процесі господарської діяльності підприємства.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також

аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності. Фінансово стійким є такий господарюючий суб'єкт, котрий за рахунок власних коштів покриває кошти, вкладені в активи (основні засоби, нематеріальні активи, оборотні кошти), не допускає невинновданой дебіторської та кредиторської заборгованості і розраховується за своїми зобов'язаннями в зазначений термін [277].

Саме оцінювання фінансової стійкості дозволяє зовнішнім користувачам визначити фінансові можливості підприємства в майбутньому. Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних факторів (зовнішніх, внутрішніх та непередбачуваних), що впливають на його фінансовий стан. Оцінюючи фінансову стійкість підприємства, можна зробити певний висновок залежно від мети аналізу: - власники підприємства (акціонери, інвестори та інші особи, що зробили внески у статутний капітал) віддають перевагу допустимому зростанню частки позикових коштів; - кредитори (постачальники ресурсів, банки) навпаки – віддають перевагу суб'єктам господарювання з високою часткою власного капіталу.

Важливим економічним аспектом є визначення меж фінансової стійкості. Так, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства і відсутності у нього коштів для розвитку виробництва і взагалі діяльності господарюючого суб'єкта. Надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничогосподарську діяльність, оскільки виступає гальмом її розвитку, збільшуючи затрати підприємства надлишковими запасами і резервами [279].

Оцінюючи фінансову стійкість, варто проаналізувати рівень ефективності розвитку діяльності підприємства за співвідношенням темпів зміни показників наявності активів, їх окремих елементів та результативних ознак господарювання. Зокрема, процеси і явища, які формують розвиток діяльності підприємства й дають можливість оцінити його фінансову стійкість, визначаються такою системою показників, як середньорічна вартість активів

(ТА), основних засобів і нематеріальних активів (ТО) та власного капіталу (ТК), а також інтервальними річними показниками чистого доходу (ТЧ), доданої вартості (ТД) і чистого прибутку (ТП).

Про ефективність розвитку діяльності підприємства й поліпшення його фінансової стійкості може свідчити така пропорція:

$$100 \% < TA < TO < TK < TC < TD < TP.$$

Перша нерівність ($100 \% < TA$) показує, що підприємство нарощує вкладення фінансових ресурсів і розміщення їх в активах задля збільшення обсягів господарської діяльності. Можна стверджувати, що саме рівень розвитку й динамізм інвестиційних процесів формують у сучасних умовах стратегічну основу сталого економічного зростання. Фінансова стійкість підприємства зазнає впливу багатьох чинників.

Інформаційний опис фінансової стійкості підприємства здійснюється на основі застосування системи бухгалтерського обліку на підприємстві. Головними інструментами оцінювання фінансової стійкості підприємства є фінансові показники (коефіцієнти), які мають причинно-наслідковий зв'язок з результативним узагальнюючим показником, загалом виділено 32 показники фінансової стійкості підприємства (таблиця 1).

Таблиця 1.

Показники фінансової стійкості підприємства

Показники, одиниця виміру	Зміст показника
Частка активної частини основних засобів, %	Зростання цього показника в динаміці розцінюється як сприятлива тенденція.
Коефіцієнт зносу активної частини основних засобів, %	Збільшення значення цього показника свідчить про зношення активної частини основних засобів.
Співвідношення суми основних засобів основної діяльності до суми основних засобів загалом станом на кінець року, %	Показує, яку частину усіх основних засобів займають основні засоби основної діяльності; зростання показника свідчить про збільшення інвестиції в основну діяльність.
Ступінь придатності основних засобів у межах нормативного строку служби, %	Збільшення значення цього показника свідчить про зношення основних фондів підприємства.
Маневреність власних оборотних засобів	Для нормального функціонування підприємства цей показник змінюється в межах від 0 до 1.
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	Зростання розцінюється як сприятлива тенденція, граничне значення становить 1,5.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	Показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно, найжорсткіший критерій ліквідності, граничне значення становить 0,1–0,2.
Частка оборотних коштів в активах, %	Показує, яку частину в активах підприємства займають оборотні кошти.

Частка власних оборотних коштів в їх загальній сумі, %	Показує, яку частину становлять власні оборотні кошти в загальному обсязі оборотних коштів підприємства.
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів, %	Рекомендована нижня межа цього показника становить 50 відсотків.
Частка запасів в оборотних активах, %	Показує, яку частину в оборотних активах підприємства становлять запаси.
Коефіцієнт покриття запасів	Якщо значення цього показника менше 1, то поточний фінансовий стан підприємства розглядається як нестійкий.
Коефіцієнт покриття	Нормативне значення має перевищувати 1.
Коефіцієнт фінансової автономії	Критичне значення становить 0,5; збільшення значення цього показника або зростання показника свідчить про припинення фінансової залежності підприємства від позикових коштів.
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Значення цього показника залежить від структури капіталу та галузевої належності підприємства. Для того щоб зробити висновок, необхідно порівняти значення цього показника із загальногалузевим розміром.
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Показує, яку частину в балансі підприємства займає позиковий капітал.
Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	Показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів фінансується зовнішніми інвесторами. Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів.
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Зростання цього показника в динаміці є негативною тенденцією, яка свідчить про залежність від фінансування ззовні.
Коефіцієнт структури позикового капіталу	Показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви.
Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	Збільшення значення цього показника свідчить про зниження фінансової стійкості, та навпаки.
Коефіцієнт забезпечення власними засобами	Зростання цього показника забезпечує для неплатоспроможного підприємства можливість використання позасудових заходів відновлення платоспроможності; граничне значення становить 0,1.
Фондовіддача, грн./грн.	Значення показника залежить від галузевих особливостей підприємства.
Оборотність коштів у розрахунках, оборотів	Зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства.
Оборотність запасів, оборотів	Зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства.
Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	Зменшення значення показника вважається сприятливою тенденцією для підприємства.
Оборотність власного капіталу, оборотів	Збільшення значення цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства.
Оборотність сукупного капіталу, оборотів	Збільшення значення цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства.
Коефіцієнт стійкості економічного росту	Показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство в майбутньому.
Рентабельність продукції, %	
Рентабельність активів, %	
Рентабельність сукупного капіталу, %	Збільшення значення показників рентабельності вважається сприятливою тенденцією для підприємства.
Рентабельність власного капіталу, %	

Джерело: сформовано авторами на основі [276-279]

Показники та індикатори фінансової стійкості, характеризуючи результат поточного, інвестиційного та фінансового розвитку підприємства, є важливим інформаційним полем для інвесторів та кредиторів щодо здатності виконувати свої зобов'язання. Формування фінансової рівноваги та підтримання належної платоспроможності у сучасних ринкових умовах демонструє спроможність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища та передумови нарощувати свій економічний потенціал, свідчить про фінансову стабільність роботи підприємства.

Механізм забезпечення фінансової стійкості слід визначити як систему форм, методів, прийомів, важелів, норм і нормативів, а також нормативно-правового, інформаційного, програмно-технічного та кадрового забезпечення, за допомогою яких на підприємстві досягається такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподілу та використання, що дозволяє підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [276].

Наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення досліджень у декілька етапів. Залежно від завдань аналізу і тлумачення поняття «фінансова стійкість» порядок розрахунку показників у різних літературних джерел відрізняються. Але як правило, аналіз проводиться у такій послідовності:

- 1) загальна оцінка фінансової стійкості;
- 2) розрахунок за даними балансу системи відносних показників фінансової стійкості;
- 3) розрахунок за даними балансу системи абсолютних показників, які характеризують забезпеченість запасів джерелами формування і дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства;
- 4) розрахунок за даними звіту про фінансові результати та факторний аналіз порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості.

Загальне оцінювання фінансової стійкості передбачає визначення:

- 1) стійкості джерел формування капіталу;

2) ресурсної стійкості;

3) стійкості управління.

Стійкість управління (організаційно-функціональної стійкості) аналізується з погляду адекватності організаційної та виробничої структури підприємства вибраній стратегії розвитку та ринковій кон'юнктурі. Аналізуючи фінансову стійкість необхідно розрахувати комплекс відносних показників. Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) - коли власні оборотні кошти (ВОК) забезпечують запаси (З), а тому підприємство не залежить від банківських кредитів, має абсолютну ліквідність і забезпечує поточну та перспективну платоспроможність.

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами (сума власних оборотних коштів і довгострокових зобов'язань складає функціонуючий капітал – ФК). При цьому, підприємство має нормальну ліквідність і платоспроможність, а також достатньо рентабельною є його операційна діяльність [278].

3) нестійкий фінансовий стан - коли запаси забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат; є недостатньою ліквідність, виникає періодична неплатоспроможність, сповільнюється оборотність додаткових джерел фінансування. Однак, при цьому є можливість відновлення платоспроможності. Сума функціонуючого капіталу і короткострокових кредитів та позик складає загальну величину основних джерел формування запасів – ЗВ.

4) кризовий фінансовий стан - коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства. Підприємство має хронічну прострочену заборгованість перед кредиторами, а

відновлення платоспроможності без санації є майже неможливим [276]. Моделі визначення типу фінансової стійкості представлені (табл. 2)

Таблиця 2

Модель визначення типу фінансової стійкості

№ п/п	Показники, надлишок (+) нестача (-)	Тип фінансової стійкості			
		Абсолютна фінансова стійкість	Нормальна фінансова стійкість	Нестійкий фінансовий стан	Кризовий фінансовий стан
1.	$\pm\text{ВОК}=\text{ВОК}-3$	$\pm\text{ВОК} \geq 0;$	$\pm\text{ВОК} < 0;$	$\pm\text{ВОК} < 0;$	$\pm\text{ВОК} < 0;$
2.	$\pm\text{ФК}=\text{ФК}-3$	$\pm\text{ФК} \geq 0;$	$\pm\text{ФК} \geq 0;$	$\pm\text{ФК} < 0;$	$\pm\text{ФК} < 0;$
3.	$\pm\text{ЗВ}=\text{ЗВ}-3$	$\pm\text{ЗВ} \geq 0.$	$\pm\text{ЗВ} \geq 0.$	$\pm\text{ЗВ} \geq 0.$	$\pm\text{ЗВ} < 0.$

Фінансово-економічні коефіцієнти та абсолютні показники типу фінансової стійкості визначаються за інформацією бухгалтерського балансу і характеризують фінансову стабільність підприємства з погляду співвідношення власних і залучених фінансових ресурсів [277].

Отже, фінансова стійкість є однією з найважливіших характеристик фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами того ж профілю в залученні інвестицій, в одержанні кредитів, у виборі постачальників і в підборі кваліфікованих кадрів. Воно не вступає в конфлікт із державою і суспільством, тому що функціонування підприємства є фінансово стабільним, виплачує вчасно податки в бюджет, внески в соціальні фонди, заробітну плату, а банкам гарантує повернення кредитів і сплату відсотків по них.

4.6 Особенности разработки маркетинговой стратегии предприятий строительного комплекса

В современных экономических условиях для того, чтобы выжить в конкурентной борьбе предприятию необходимо использование стратегических и тактических приемов маркетинга.

Маркетинг в строительстве – отдельный аспект маркетинговой науки, имеющий свои особенности и специфику, которую можно объяснить следующими общими тезисами: жизненный цикл строительного продукта обычно более длительный, чем у других продуктов производственного назначения, а тем более товаров широкого потребления. Процесс разработки маркетинговой стратегии предприятия необходим для детализации выбора стратегии, последовательности ее определения для предприятия.

На формирование и выполнение маркетинга в сфере строительных услуг влияет ряд внешних и внутренних условий маркетинга в строительстве:

1. Подразделения строительных организаций могут быть достаточно многочисленными и рассредоточенными на обширных территориях. В то же время характер работы многих из них сезонный или временный, что заставляет подразделения и самостоятельные организации быть мобильными, готовыми в сжатые сроки переместить производство на другое место, согласно требованиями заключаемых контрактов.
2. Климатические и природные условия – это те факторы, которые могут существенно снизить скорость выполнения работ и уменьшить вероятность прогнозов о сроках завершения строительства и ввода объектов в эксплуатацию.
3. Технологические процессы как капитального строительства, так и отделочных работ предусматривают большое количество различных их видов.
4. Организация транзакций (рыночного участия) в современных реалиях требует растущих совокупных издержек.

5. Негативное влияние на результаты строительства оказывает и ряд таких важных факторов, как недостаточное количество оборотных средств, вероятность неравномерного распределения, отсутствие уверенности в платежеспособности заказчиков, а также недостатки и несовершенство в целом системы государственного контроля и регулирования.

В строительной сфере существуют следующие инструменты маркетинга, с помощью которых предприятие может оказывать влияние на рынок, они имеют общее и с продвижением товаров на других рынках:

- качество продукции или услуг;
- ассортиментная и ценовая политика;
- деловая репутация производящей фирмы;
- услуги по доставке товара до потребителя;
- реклама;
- дополнительные сервисные и другие услуги.

Деятельность предприятия в направлении маркетинга целесообразно начинать с планирования. Существуют годовые, долгосрочные и стратегические планы.

Стратегическое планирование – это процесс разработки и реализации стратегии предприятия в будущем на основе прогнозирования изменения параметров внешней среды, определения приоритетных направлений развития и методов эффективного использования стратегических ресурсов. Оно ориентирует на перемены и нововведения, их стимулирование, основано на действиях, опережающих изменения условий окружающей среды, предугадывающих риски и улавливающих возможности ускорения развития предприятия [280, с. 82].

Стратегический план предприятия определяет направления деятельности, которые планирует развивать компания. Затем каждое направление деятельности планируют более подробно. Общая стратегия предприятия и его маркетинговая стратегия во многом совпадают. Маркетинг заботится о потребностях потребителя и о способности компании удовлетворить их; эти же

факторы определяются миссией и задачами предприятия. В стратегическом планировании предприятия используются многие понятия маркетинга – доля рынка, развитие рынка, рост; иногда бывает сложно отделить стратегическое планирование от маркетингового.

Стратегический план определяет общее предназначение и задачи предприятия [281, с. 35]. В рамках каждого подразделения маркетинг помогает решать общие стратегические задачи.

Разработка маркетинговой стратегии предприятия – это прежде всего процесс создания и практической реализации генеральной программы действий предприятия. Ее цель – эффективное размещение ресурсов для достижения целевого рынка.

Маркетинговая стратегия предприятия означает разработку компонентов, целевых установок, которые влияют на деятельность предприятия в целом. Под этим подразумевается построение структуры целей и определении направлений и инструментария их достижения.

Однако, стоит учесть ряд факторов, которые оказывают влияние на разработку и реализацию маркетинговой стратегии (рис. 1.1).

Стратегия маркетинга основное внимание уделяет целевым покупателям. Компания выбирает рынок, делит его на сегменты, отбирает из них наиболее перспективные и концентрирует свое внимание на обслуживании и удовлетворении этих сегментов. Она разрабатывает маркетинговый комплекс, состоящий из компонентов, находящихся под его контролем: товар (в нашем случае – строительные услуги), цена, сбыт и продвижение товара.

Для составления и приведения в действие оптимального маркетингового комплекса компания производит анализ маркетинговой информации, планирование маркетинга, организацию службы маркетинга и маркетинговый контроль.

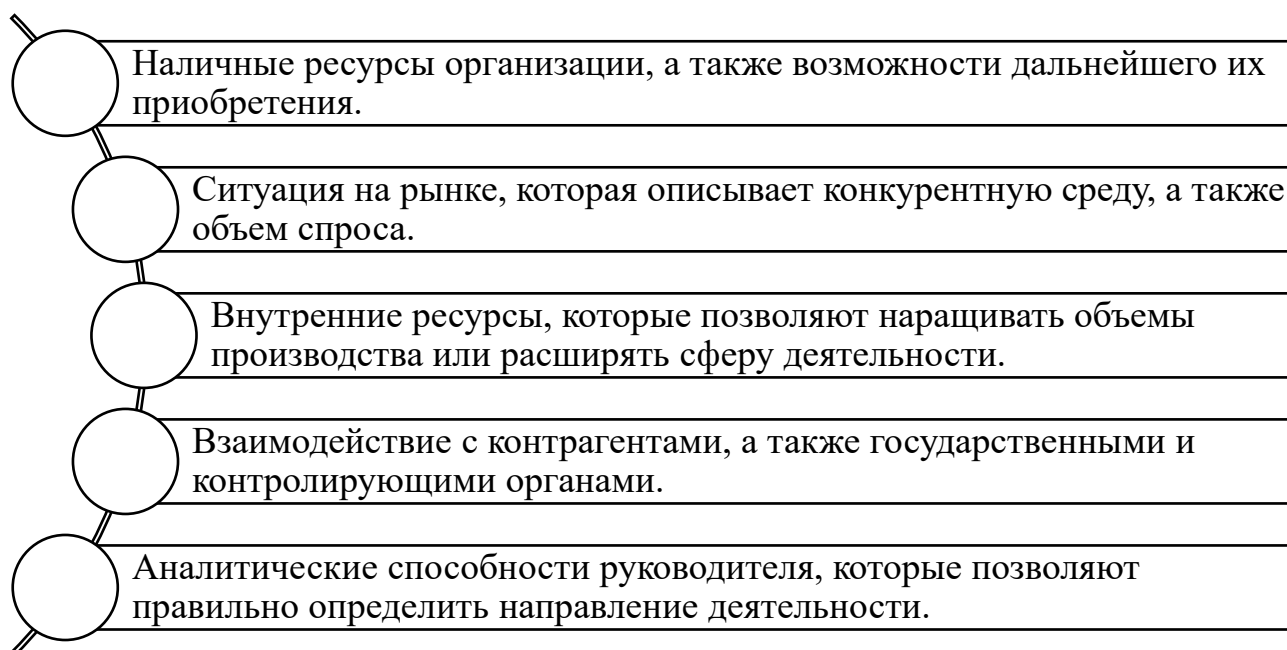


Рис. 1.1 Факторы, влияющие на маркетинговую стратегию

Посредством этих действий компания следит за маркетинговой средой и приспосабливается к ее изменениям.

Для понимания текущего состояния рынка строительное предприятие обязано проводить маркетинговый аудит. Маркетинговый аудит – это систематическое всестороннее изучение деятельности, среды целей и стратегий компании для выявления проблем и возможностей компании.

Факторы макросреды маркетинга строительства можно объединить в следующие группы: демографические, экономические, политические, экологические, научно-технические и культурные факторы.

Самое радикальное влияние на маркетинг строительства оказывает экономическая среда, включающая: общее состояние экономической конъюнктуры; уровень деловой активности в целом и в инвестиционной сфере в частности; степень экономической либерализации и государственного вмешательства в деятельность строительных организаций; открытость экономики иностранным инвесторам и возможности международного обмена; занятость населения и уровень сбережения хозяйств, экономическая политика государства и т.д.

Основными факторами микросреды маркетинга являются заказчики, поставщики, субподрядчики, конкуренты, коммерческие посредники. В условиях рыночной экономики строительная организация имеет достаточную степень свободы в выборе элементов микросреды маркетинга.

Далее составляется маркетинговая стратегия, используемая для достижения поставленных целей. Маркетинговая стратегия – это логическая схема маркетинговых мероприятий, с помощью которой компания надеется выполнить свои маркетинговые задачи. Она состоит из отдельных стратегий для целевых рынков, позиционирования и маркетингового комплекса. Маркетинговая стратегия должна уточнить сегменты рынка, на которых компания планирует сконцентрировать свои усилия [282, с. 70].

Маркетинговые стратегии предполагают проведение непрерывного системного анализа рыночных потребностей, который будет способствовать разработке тех товаров, которые необходимы конкретным целевым группам. Эти товары обладают особыми свойствами, которые отличают их от продукции конкурентов, и обеспечивают им неоспоримое конкурентное преимущество [283, с. 47].

Разработка алгоритма формирования и реализации маркетинговой стратегии предприятия способствует снижению трудоемкости процесса маркетингового планирования, повышению стабильности развития предприятия в условиях усиления конкуренции и высокой динамики рыночной конъюнктуры [284, с. 185].

Процесс разработки маркетинговой стратегии является важнейшим направлением при ведении бизнеса. Разработка маркетинговой стратегии способствует эффективному управлению деятельностью предприятия [285, с. 781].

При формировании маркетинговых стратегий целесообразно исходить из оценки основных рыночно-экономических факторов и анализа существующего стратегического потенциала. Цель разработки стратегии – определение

основных приоритетных направлений и пропорций развития предприятия с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка [286, с. 137].

Этапы разработки маркетинговой стратегии предприятий строительного комплекса включают:

Этап 1. Происходит оценка настоящего состояния рынка. На этом этапе необходимо дать экспертную оценку доли рынка, провести анализ реализации услуг и установить, от чего зависит спрос – от сезонного спроса или прихода и переработки сырья. Определить, каким образом, рынок данного вида товара или услуг изменится и не произойдут ли существенные изменения.

Этап 2. Происходит сегментация рынка и определяется потребительский спрос. Выбор целевого сегмента осуществляют для понимания для удовлетворения каких потребностей нацелено предприятие, какие товары и услуги они будут предоставлять потребителям. Для более удачной работы компании на рынке ему нужно сосредоточиться на нишах рынка, также на тех нуждах потребителей, которые до сих пор не удовлетворены.

Этап 3. Проводится анализ конкурентов и определяется конкурентоспособность предприятия (если речь не идет о монополистах). Необходимо определить, чем предприятие отличается от всех других, т.е. слабые стороны.

Этап 4. Проходит формирование целей маркетингового развития, определение четких целей помогает и позволяет трансформировать миссию предприятия в конкретные действия. Цели могут быть такими: увеличение объема продаж, извлечение прибыли, удовлетворение общественного мнения, формирование имиджа предприятия.

Этап 5. Проводится исследование возможных альтернатив в плане стратегии. Определяются дополнительные варианты развития предприятия [287, с. 665].

Этап 6. Происходит создание определенного имиджа предприятия на рынке.

Этап 7. Производится оценка стратегии с точки зрения ее финансовой состоятельности, на этом этапе проводятся: анализ и прогнозирование качества и ресурсоемкости будущих продуктов или услуг; прогнозирование конкурентоспособности имеющихся и будущих продуктов, услуг предприятия; прогнозирование объемов выручки и прибыли; определение контрольных показателей и промежуточных этапов контроля (сроки и контрольные значения).

Иногда разработанную стратегию приходится корректировать или полностью изменять. Это происходит при резком изменении рыночной ситуации (при появлении на рынке более конкурентоспособной продукции или услуг).

Разработка маркетинговой стратегии позволяет предприятию: значительно расширить количество потребителей и увеличить объем продаж товаров и услуг; повысить конкурентоспособность товаров и услуг; создать инструмент массового привлечения потребителей; выбрать эффективную ценовую и продуктовую политику; создать механизм контроля.

Маркетинговая стратегия строительного предприятия является основой и служит ориентиром для всех строительных планов организации и занимает центральное место в системе планов. Такие программы позволяют предприятию правильно оценить свои возможности, недостатки и отличия от конкурентов, оценить финансовые средства, материальные ресурсы, нематериальные активы.

Таким образом, под маркетинговой стратегией понимают план действий по увеличению прибыли предприятия. Для предприятия маркетинговая стратегия является основополагающей стратегией его развития, которая включает в себя пошаговую инструкцию по достижению поставленных целей, с прогнозированием в среднем на год или любой иной заданный период времени.

4.7 Роль електронної комерції на формування стійкого розвитку підприємства

Важливою ознакою ведення бізнесу за останні декілька років у вітчизняній економіці є динамічний розвиток та запровадження технологій електронної комерції. Як бачимо, стрімкий розвиток Інтернет-технологій сприяє тому, що електронна комерція все більше охоплює торговельні операції у світовому масштабі. Стрімкий розвиток такої галузі економіки, як електронна комерція, дозволяє підприємствам залучати нових потенційних клієнтів, що впливає на отримання максимального прибутку. Проте залучення у свою діяльність елементів електронної комерції вимагає залучення інвестиційних коштів, проте ці кошти у майбутньому повністю окупиться і забезпечить конкурентні переваги на ринку. На сьогодні, у науковій літературі існує безліч теоретичних визначень поняття «електронна комерція», але не існує єдиної законодавчої бази, яка б регулювала аспекти формування електронної комерції. Україна приділяє великих зусиль у розробці нормативно-законодавчої бази, яка б регулювала діяльність в сфері електронної комерції.

Проаналізувавши наукову літературу [289-301], яка торкається сучасного стану та розвитку технологій електронної комерції виявили, що дана галузь є чимось новим для вітчизняних підприємств і неготовність їх активно вкладувати свої кошти у розвиток електронної комерції. Керівники підприємств характеризують свою неготовність вкладати кошти у запровадження електронної комерції, тим, що дана сфера є досить непередбаченою, а постійний аналіз статистичних показників мають проводитись постійно.

Проаналізувавши наукові погляди, які торкаються проблематики електронної комерції та торгівлі, ми визначили, що даними питаннями займалися такі науковці, як В.Биба, А.Береза, Л.Гліненко, Ю.Дайновський, Л.Клімченя, О.Кобелев, Д.Паламарчук, М.Ковалець, Н.Котелевська, А.Тимошенко, О. Шалева, І.Яненкова, А. Юрасов та ін [289-301].

Електронна комерція характеризується індикатором економічного зростання підприємства. Інтеграція підприємства у середовище електронної комерції сприяє залученню інноваційних механізмів у бізнес-процеси.

Електронна комерція володіє та надає величезні переваги своїм користувачам, оскільки людині притаманно удосконалюватися та полегшувати собі життя. Електронна комерція розширює можливості традиційного бізнесу. Існування віртуальних ринків, які не займають певної території, а забезпечують доступ до продукції споживачів з будь-яких куточків країни та світу.

Так, Гліненко Л.К. та Дайновський Ю.А. вважають, що «вікова структура українських Інтернет-користувачів дає змогу розглядати Інтернет як канал для формування споживчого попиту з найбільшою швидкістю та потенціалом зростання на найближчі роки. Основними чинниками цього є, з одного боку, поширення 3G Інтернету та тотальна «мобілізація» споживачів, з другого, приналежність найбільшого сегменту Інтернет користувачів до поколінь X та Z, та економічна криза [289]. Вони переконують, що переваги Інтернет-магазинів є у нижчих цінах, більш широкого асортименту та швидшого знаходження потрібного товару. Вбачають, що перспективним буде «організація бізнесу за моделями електронного маркетплейсу та нішевого електронного магазину / електронної вітрини виробника. Зміна користувачів у найактивніших вікових групах, пов'язана з природним старінням, призводить до пониження бар'єрів для проникнення закордонних компаній на український ринок е-торгівлі» [289]. Проаналізувавши контент, який здійснює покупки, то ми побачимо, що це молоде покоління, яке активно використовує інформаційний простір. На перше місце виходить збереження часу, тобто швидкий підбір товару чи послуги, миттєве ознайомлення із їх характеристикою тощо.

Більш ґрунтовно характеризують обов'язковість використання електронної комерції Паламарчук, Д. М. та Тимошенко, А. С. «розвиток Інтернету та зміни на сучасному ринку сприяють поширенню нової форми торгівлі – електронної. Такі умови змушують підприємства впроваджувати новітні механізми реалізації товарів для того, щоб не залишатися позаду прогресу та отримувати

максимально можливий прибуток [290]. Конкурентні переваги отримують ті підприємства, що ефективно застосували інновації, у вигляді технологій електронної комерції. Адже за останні роки розвиток цифрової економіки набув значних розмахів та торкається все більше ділової активності. Для керівників та топ-менеджерів важливо розуміти, як технології електронної комерції слід вдало застосувати для сталого розвитку, отримавши максимальну вигоду від цього.

Так, за твердженням Stockdale R. і Standing C. електронна комерція набуває все більшого значення «постачальники, які покладаються більше (або повністю) на електронну комерцію, можуть зменшити інвестиції в фізичну інфраструктуру (наприклад, будівлі) у дорогих місцях. І, нарешті, можуть існувати способи знизити вартість доставки (особливо для цифрових продуктів) та використовувати інноваційні способи доставки фізичних продуктів через спеціальні послуги електронного виконання» [294]. Як бачимо, дійсно підприємства можуть зменшувати свої витрати за рахунок впровадження механізмів електронної комерції, а кошти, які зберегли можна інвестувати у розширення логістичних процесів.

Важливість електронної комерції у глобальних масштабах зазначає Чайковський В., який стверджує, що «у найближчому майбутньому можливий прихід на наш ринок нових учасників і вихід українських майданчиків на міжнародний рівень. Це означає, що конкуренція посилиться, а гравці будуть пропонувати користувачам кращі умови для здійснення покупок онлайн» [296]. На думку автора, така перевага, як низький рівень цін буде не єдиним фактором вибору продукції. Набуває значення фактор, як сервісне обслуговування та зручність придбання товару. Автор стверджує, що «інноваційність, гнучкість і ефективність бізнес-процесів допоможуть компаніям досягти високих результатів» [296]. Під дією технологій електронної комерції починає активно розвивається Інтернет-банкінг.

Соколенко П. стверджує «щоб успішно конкурувати на українському ринку онлайн угод, нашим же українським власникам Інтернет-магазинів необхідно інвестувати в свій бізнес, інвестувати в сервіси, що дозволяють робити покупки

зручніше і простіше, просувати сайти в пошукових системах (SEO), рекламуватися, розширювати асортимент в тому числі і за рахунок продажів продукції українських виробників, оптимізувати витрати і ставати конкурентоздатною» [297]. Отже, важливість електронної комерції очевидна. Автор підкреслив, що активна інвестиційна діяльність у сферу електронної комерції дає конкурентні переваги над аналогічними товаровиробниками. На даний період часу, важливість технологій електронної комерції стверджується, оскільки із запровадженням локдауна багато людей залишаються у дома і проводять свої покупки через мережу Інтернет.

Так, Звас В. вважає, що електронна комерція не є технологічний процес, а «спосіб ведення бізнесу можна розуміти як розгортання інформаційних технологій разом з організаційними та управлінськими досягненнями, які тягнуть за собою технологію і що поштовхуються ними» [298]. Тут мається на увазі, що організація роботи має проводитися у взаємозв'язку усіх процесів, які проходять на підприємстві.

На сьогодні, електронна комерція стала основним елементом економічної і соціальної діяльності людей. Буй Т. та Гаврилів І., вважають, що «електронна комерція в Україні протягом останніх років демонструє значні обсяги зростання в порівнянні з іншими країнами, в яких електронний бізнес характеризується ширшим ступенем проникнення на ринки, що свідчить про значний потенціал її розвитку в нашій країні. Незважаючи на це, сьогодні існує низка факторів, що заважають ефективному розвитку цифрового бізнесу, зокрема на інституційному, законодавчому та технічному рівнях» [301]. Отже, темпи зростання електронної комерції є досить високим, проте більшість вітчизняних підприємств неготові використовувати дані технології.

Для ефективного розвитку електронної комерції в Україні слід запровадити такі заходи:

– впровадження новітніх інформаційно-комунікаційних технологій в усіх сферах господарської діяльності, збільшення рівня автоматизації та оновлення процесів підприємств торговельної та виробничої галузей;

- підвищення безпеки передачі та обробки даних;
- розвиток цифрових мереж зв'язку як заміну аналоговим;
- забезпечення державної підтримки операторів розвитку телекомунікацій у віддалених регіонах країни [301].

Стрімкий розвиток торговельних операцій, які проводяться через мережу Інтернет впливають на економіку країни. Так, Лебеденко М. вважає, що «компаніям електронний простір пропонує новий інструмент маркетингу та середовище для ведення бізнесу, засіб зниження витрат на комунікації з клієнтами. Останні, в свою чергу, отримали нове інформаційне джерело про товари та послуги, нові шляхи задоволення своїх потреб, а також новий ефективний засіб комунікації, як з виробниками, так і між собою» [295].

Електронна комерція дає для підприємства нові можливості отримати високу прибутки, оскільки з розвитком мережі Інтернет та онлайн покупок зростає попит з боку споживачів, які розглядають можливість отримати товар за мінімальні зусилля. Тут Інтернет відіграє глобальний характер тому, що стає найкращим засобом для залучення широкого кола потенційних споживачів. Так, Дорош-Кізим М., Дадак О. та Т.Гачек зазначають наступну корисність від запровадження технологій електронної комерції «за допомогою цієї технології можуть бути забезпечені: реклама компанії; надання переліку послуг і прайс-листів; облік постійних клієнтів і компаньйонів; надання споживачам необхідних документів на платній і безкоштовній основі; інтерактивна консультаційна служба; служба пошуку контрагентів; реєстри логістичних компаній і база інформаційно-логістичних ресурсів в мережі; електронний фрахт; моніторинг вантажів і транспортних засобів; віртуальне агентування та експедирування» [302]. Стрімкий розвиток та удосконалення технологій електронної комерції дозволив в мережі Інтернет формувати потужні віртуальні логістичні майданчики.

Про важливість використання технологій електронної комерції, яка набуває глобального характеру зазначає Возний М., який характеризує так «глобалізація ринків неможлива без електронної торгівлі як сполучного інструмента. А

технологічний розвиток поступово приведе до витиснення електронною торгівлею більшості видів традиційної торгівлі в усьому світі. Безсумнівно, у міжнародної електронної торгівлі в Україні є майбутнє. Більш того, у сучасного бізнесу без активного використання Інтернету майбутнього просто немає. І українські компанії це розуміють» [303].

Отже, ефективний економічний розвиток вітчизняних підприємств неможливий без застосування технологій електронної комерції. На сьогодні, переваги електронної комерції є суттєвішими за її недоліки, а особливо в період пандемії захворювання від COVID-19. Тому ринок електронної комерції залишається привабливим для вітчизняних підприємств.

4.8 Антикризове управління та економічна діагностика підприємства в умовах кризи

Проблема успішного подолання організаціями та розроблення впровадження запобіжних дій щодо кризових ситуацій завжди актуальна у всьому світі. Проблеми діагностики криз належать до малодосліджених у економічній та управлінській науці. Кризові ситуації можуть виникнути на будь-якому з етапів життєвого циклу підприємства, і кожен такий випадок матиме власні унікальні особливості, що унеможлиблює існування універсальної формули виходу з кризової ситуації. Особливо ця тема стала актуальною через останні події – пандемію COVID-19, підчас якої світова і національні економічні системи опинилися у зоні тривалої нестабільності.

У зв'язку із цим є гостра необхідність дослідження застосування сучасних підходів до діагностики кризових ситуацій на підприємстві, причин виникнення таких ситуацій, а також розроблення загальних шляхів виведення підприємства із кризового стану та забезпечення належного функціонування підприємства у будь-якій ситуації.

Питання управління та економічної діагностики підприємства у кризових ситуаціях знайшли відображення у працях зарубіжних учених, таких як Г. Марковіц, М. Міллер, Ф. Модільяні, П. Самуелсон, У. Шарп, Д. Тобін, Р. Солоу та ін. Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів організації роботи підприємств та розроблення антикризових стратегій зробили такі вчені, як Є.М. Коротков, А.В. Волков, З.А. Авдошина, А.Ф. Крюков та ін. Водночас дослідження із цієї тематики не вирішують проблем теоретичного і практичного обґрунтування альтернативних стратегій успішного подолання підприємствами кризових явищ.

Будь-яке підприємство з моменту свого виникнення стикається із цілою низкою проблем, які можуть спровокувати гостру кризу, що супроводжується різким погіршенням показників діяльності: ліквідності, платоспроможності, рентабельності, оборотності оборотних коштів, фінансової стійкості [306, с. 139].

У той момент, коли підприємство починає свою діяльність, на ринку, як правило, вже діє значна кількість фірм-конкурентів. Зайняти певну нішу на ринку непросто, тому багато організацій банкрутують, не витримавши конкуренції. Але в умовах нестабільного зовнішнього середовища на рівні країни чи світу підприємство, навіть якщо воно демонструє стабільні показники зростання, може стикнутися із ситуацією, коли чинники зовнішнього середовища повністю перешкоджають його діяльності.

Саме такою ситуацією стала пандемія COVID-19, яка паралізувала більшість видів комерційної та некомерційної господарської діяльності через запровадження режиму карантину у більшості країн світу.

З 12 березня 2020 року на всій території України було запроваджено карантин та заборонено роботу суб'єктів господарювання. Це паралізувало діяльність майже усіх господарських суб'єктів у країні незалежно від виду виробництва товарів та типу послуг, кількості клієнтів. Ситуації такого масштабу не були передбачені чинним законодавством, і навіть закони, прийняті для стабілізації економічної ситуації, не гарантували підтримки тисяч підприємств, які за один день залишилися без права працювати на невизначений термін. У таких випадках необхідно якнайшвидше провести діагностику організації для того, щоб визначити загальну картину стану організації та в мінімальні терміни спрогнозувати можливості настання кризи або визначити ступінь тяжкості кризи, якщо вона вже настала.

Поняття «криза» може трактуватися по-різному відносно предмету дослідження, у нашому разі найбільш підходить визначення Л. Бартона: криза – це широкомасштабна непередбачувана подія, яка веде до потенційно негативних результатів і може нанести серйозної шкоди всьому підприємству.

Виникнення і розгортання системної кризи у суспільстві, вражає основні складові елементи підприємницької діяльності, призводить до нездатності самостійного відновлення стану самоокупності та загрози банкрутства унаслідок зростання заборгованості. За таких умов необхідне швидке реагування керівників (оперативна Crash-програма), ефективне антикризове управління,

мобілізація внутрішніх ресурсів.

Дієвим засобом виходу з кризового стану є застосування процедури антикризового управління, яка передбачає впровадження в систему підприємницької діяльності виробничо-технічних заходів, використання зовнішніх і внутрішніх резервів для відновлення прибутковості та уникнення банкрутства.

Фінансове оздоровлення як складова частина управління кризовим станом і банкрутством включає цільовий вибір найбільш ефективних засобів, стратегії, тактики, необхідних для певного підприємства. Індивідуальність вибору цих засобів не означає, що немає деяких узагальнених, характерних для всіх підприємств, що знаходяться у фінансовій кризі. Вивчення досвіду подолання кризових ситуацій багатьох країн і конкретних підприємств дозволяє сформувати гнучку систему антикризового управління.

Особливо актуальним є поетапний аналіз виробничо-господарських результатів діяльності підприємства та фінансово-економічного механізму антикризових перетворень на підприємстві, а також виявлення резервів і методів підвищення прибутковості та ліквідності підприємства.

Система антикризового управління підприємством являє собою комплекс узгоджених елементів, які, взаємодіючи між собою, діагностують ознаки та прояви кризи, сприяють її подоланню, подальшому поверненню підприємницьких структур до стабільного функціонування та створюють необхідні умови для подолання негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на діяльність підприємств. До складових елементів антикризового управління належать: суб'єкт та об'єкт, мета, пріоритетні цілі та завдання, основні принципи, функції, методи та критерії оцінки ефективності проведення антикризових заходів [304, с. 51].

Головною метою антикризового управління є створення умов для стійкого функціонування підприємств на ринку у відповідь на будь-які економічні, політичні і соціальні перетворення в країні, розробка стратегічних альтернатив на основі прогнозування та передбачення розвитку ситуації, уникнення

фінансових проблем та подолання загрози банкрутства з найменшими втратами, впровадження інноваційних змін у діяльність (рис. 1).



Рис.1. Сутність антикризового управління діяльністю підприємств

При попередженні кризових ситуацій, виділяють шість основних антикризових функцій: планування, організація, мотивація, облік, аналіз і контроль.

Критеріями оцінки ефективності антикризового управління є наступні:

- зміна показників виробничої діяльності та фінансового стану внаслідок антикризового управління;
- динаміка позитивних змін та економічного ефекту;
- відповідність змін втраченим можливостям підприємства;
- швидкість пристосування підприємства до змін;
- достатність та швидкість одержання інформації для прийняття об'єктивних антикризових рішень;
- доцільність антикризових заходів;
- рівень кваліфікації працівників [306, с. 115].

Аналітичне (діагностичне) дослідження підприємства, що передуює

антикризовому управлінню, повинно проводитися також під час його здійснення і є необхідним для встановлення та ідентифікації кризи, її глибини та характеру, прийняття антикризових рішень задля виведення підприємства із стану кризи. Діагностика кризового стану є необхідним етапом у процесі вивчення небезпек, що приховані у підсистемах життєдіяльності підприємства, що здійснюється на основі дослідження проблеми у результаті нагляду за станом усіх ланок підприємства. Діагностикою кризи являється виявлення невідповідностей та характеру відхилень між фактичним та плановим (нормативним) значенням певних фінансових та економічних показників, між внутрішнім та зовнішнім середовищем підприємства, між окремими структурами всередині підприємства, аналіз величини цих відхилень та можливості їх негативного впливу на процес функціонування та розвитку підприємства.

Економічна діагностика передбачає не тільки вивчення попереднього та поточного стану підприємства, а й здійснює дослідження перспективного можливого виникнення певних ситуацій, ендогенних та екзогенних факторів, що впливають на підприємство. Також інформація, отримана у результаті діагностики, має важливе практичне значення – у результаті її одержання менеджери підприємства здатні, опираючись на її дані, обґрунтувати відповідні рішення і впровадити заходи щодо зміни системи управління, фінансового оздоровлення (економічної санації), підвищення прибутковості, платоспроможності, конкурентоспроможності та ринкової привабливості підприємства [305, с. 63].

Основною метою діагностики ознак кризи на підприємстві є підготовка інформації для аналізу та первинна її обробка задля здійснення відповідних рішень щодо управління підприємством, у тому числі й антикризового, протягом усього етапу життєдіяльності підприємства залежно від характеру отримуваної інформації. Результати економічної діагностики базуються відповідно на аналізі поточної діяльності підприємства, превентивної (попередньої) інформації та перспективного аналізу результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності підприємства та впливають на програму розвитку підприємства та

його стратегічний вибір. Різновидність діагностики кризового стану підприємства схематично відображена на рисунку 2.

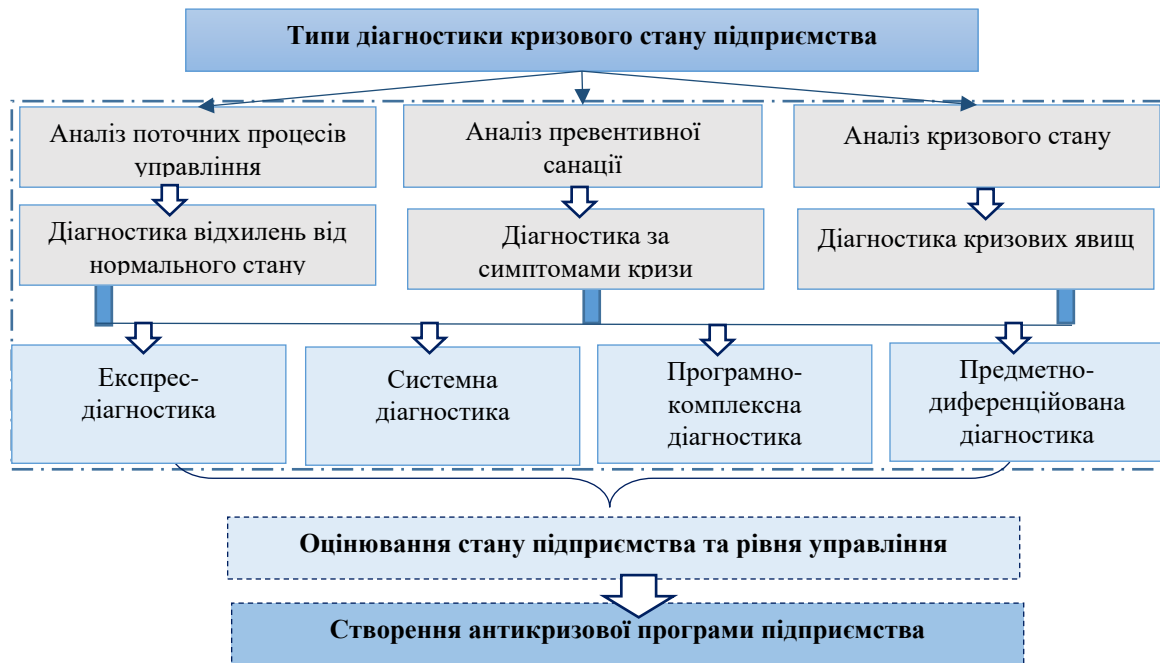


Рис. 2. Типи діагностики кризового стану підприємства

Діагностика та аналіз кризи на підприємстві залежить від фази прояву кризи. На передкризовому етапі здійснюється базовий (фундаментальний) аналіз можливості виникнення кризових явищ, що включає використання моделей та показників ймовірності банкрутства (мето Альтмана, метод Бівера, модель Аароні-Джонса-Сворі та ін.), методів оцінки ризиків (метод Монте-Карло, аналіз сценаріїв, метод критичних значень, метод експертних оцінок, метод дерева рішень), аналізу перспектив виникнення криз у галузі, аналізу портфельних активів [304].

На фазі «збурення» кризи проводиться аналіз відповідності проведених антикризових заходів характеру кризи: аналіз ефективності господарської діяльності у порівнянні із середньоринковим значенням. Аналіз ефективності диференціації портфелю активів, аналіз виробничо-технічних показників підприємства, аналіз відповідності витрат обсягу виробництва та прибутку.

Під час етапу «розгону» кризи слід звернутися до таких методів діагностики кризового стану: використання ймовірнісних методів оцінки ризику (метод аналогій, аналіз чутливості, аналіз сценаріїв), альтернативний аналіз

короткострокових перспектив кризи в галузі з використанням технічного аналізу фондового ринку.

За умов, коли підприємство знаходиться в «апогеї» кризи, аналіз його стану на основі поточних антикризових заходів проводиться за такими методами: експрес-аналіз фінансових коефіцієнтів (ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, прибутковості), аналіз із використанням моделі-діаграми “DU PONT”, аналіз динаміки кризи у галузі та технічний аналіз фондового ринку.

Повернення до нормального стану функціонування підприємства також містить приховані ризики, тому на цьому етапі слід здійснювати короткостроковий аналіз динаміки негативних проявів та середньостроковий прогноз шляхом аналізу фінансових коефіцієнтів, аналізу та оцінювання ризиків, експрес-аналізу ефективності господарської діяльності, порівняння із конкурентами та середнім значенням по ринку.

На етапі «заспокоєння» кризи застосовується фундаментальний аналіз втрачених можливостей, у тому числі поглиблений аналіз ефективності господарської діяльності, використання ймовірнісних методів оцінки ризику, оцінювання впливу несистематичних ризиків.

Післякризовий стан підприємства потребує постійного моніторингу за його станом та діагностику можливих загроз, комплексного аналізу розмірів збитків та збереження потенціалу шляхом аналізу техніко-організаційного рівня та умов виробництва, аналізу використання виробничих ресурсів, аналізу перспектив кризи у галузі, використання глобальних узагальнених показників ймовірності банкрутства, оцінки бізнесу та операційної діяльності [308, с. 89].

Отже, на тлі світової нестабільності ситуація суб'єктів економічних відносин загострюється невідповідністю їх до кризи. Вагомим значенням для підприємств набуває антикризове управління, яке повинно бути направлено як на недопущення виникнення кризи, мінімізації її впливу, так і на посткризову стабілізацію діяльності. Зарубіжній практиці антикризового регулювання та інституту банкрутства притаманне акцентування на комунікаціях, інноваційних

і соціальних аспектах, тобто першочерговим і пріоритетним у процесі оздоровлення стану підприємства виступає відновлення платоспроможності суб'єктів господарювання, збереження робочих місць. Саме тому спрямованість на досягнення стратегічних завдань, своєчасне реагування за «слабкими сигналами», інноваційна політика, адекватне державне і законодавче регулювання процедур банкрутства та санації є особливо важливими при виході підприємств з кризового стану.

4.9 Вплив технологій електронної комерції на підприємство в умовах сталого розвитку

Глобалізація світової економіки провокує підприємницькі структури до все більшого застосування інноваційних процесів, особливе місце починає здобувати електронна комерція. Електронна комерція створює інноваційні продукти, які породжують нові споживчі потреби, це все провокує до отримання достовірного інформаційного продукту, що постає головним фактором успішності ведення фінансово-господарської діяльності. Всі ці процеси стають рушійною силою для створення і вдалого ведення підприємницької діяльності, які базуються на впровадженні інноваційних технологій в управлінський процес підприємницьких структур, котрі не впроваджувалися в минулому. Сьогодні поставило досить високі вимоги перед підприємницькими структурами і ті у свою чергу почали залучати все більше інноваційний продукт, а саме електронну комерцію. Тому електронна комерція стає однією з основних складових частин електронного бізнесу. Багато науковців визначають електронну комерцію як ділову активність, що має за мету взаємопов'язати сторони, які пов'язані економічними зв'язками, на основі комунікаційно-інформаційних мереж. Зазвичай такі комерційні стосунки стають подразником для проведення операцій купівлі-продажу, про те саме поняття «електронна комерція» має більш глибоке трактування і не обмежується тільки цими діями.

Огляд та критичний аналіз літературних джерел [323] показав, що серед найпоширеніших предметів дослідження є вплив технологій е-комерції на інноваційність підприємств, їхню конкурентоспроможність, сталий розвиток, платіжний баланс Р. Анварі, Д. Норузі, Т. Затонатська, В. Новосрлова, К. Комберг, В. Веламурі, Демченко Н., Д. Зойдзе, Д. Паламарчук, А. Тимошенко, В. Сімаков, Ялі Рен Мірослав, Й. Скібнєвські, Шаохуа Янг, М. Василенко, Н. Кіреєва, Ю. Крегул, В. Батрименко.

Так, Р. Анварі і Д. Норузі слушно стверджують, що: «...у наш час інформаційно-комунікаційні технології є центром уваги більшості країн світу. В

минулому два десятиліття, постійне застосування та розповсюдження Інтернету та е-комерції, а також інформаційний прогрес технології кардинально змінили глобальну економічну діяльність. З точки зору фірми, здатність ефективно застосування Інтернету та електронних технологій стало як головною можливістю, так і великим викликом...» [309]. Застосувавши статистичні методи та економіко-математичне моделювання для аналізу даних, зокрема метод GLS авторами, на основі статистичних даних таких країн, як: Австрія, Бельгія, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Угорщина, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Польща, Португалія, Словацька Республіка, Словенія, Іспанія, Швеція та Великобританія доведено, що: «...витрати на технологічні інновації позитивно впливають на ВВП на душу населення, але е-комерція забезпечила посилення економічного ефекту. Крім того, інші змінні, такі як розмір витрат на Уряд та витрати на охорону здоров'я, також мали позитив вплив на ВВП на душу населення...» [310].

Подібне до дослідження Р. Анварі і Д. Норузі виконала Т. Затонатська, яка побудувала функцію Коба-Дугласа для виявлення впливу е-комерції на національний економічний розвиток. Акцентуючи увагу на інноваційній складовій явища розвитку е-комерції Т. Затонатська відзначила, що: «...поява нових технологій та їх поширення через зростаючу кількість споживачів, які займаються покупкою через Інтернет, мали досить сильний вплив на розвиток національної сектори ... поява великого кількості робочих місць, створених у секторі е-комерції вплинули на параметри економіки розвитку. Електронна комерція має величезний потенціал зростання, а також породжує економічне зростання у країні...» [311]. Побудовані авторами моделі на основі функції Коба-Дугласа показали: «...наявність впливу е-комерції на економічний розвиток України. Аналіз першої моделі показує взаємозв'язок між такими показниками, як частка Інтернет - роздрібна торгівля в країні, обсяг Інтернет - торгівля ... та рівень безробіття в Україні . Модель адекватна і відображає той факт, що поширення електронної комерції зменшується рівень безробіття в Україні. Дослідження другої моделі довели наявність зв'язку між такими е-

індикатори торгівлі: обсяг Інтернету - торгівля та проникнення в Інтернет, а також показник економічне зростання - ВВП на душу населення. Аналіз моделі підтвердив позитивну залежність між змінними та довів, що поширення е-комерції в Україні сприяє зростанню ВВП на душу населення...» [311].

К. Комберг і В. Веламурі також досліджували застосування підприємницькими структурами технологій е-комерції через призму інновацій і їхнього впливу на конкурентоспроможність компаній. Так у дослідженні [312] відзначається, що компанії, які застосовують технології е-комерції працюють у жорстких конкурентних умовах ділове середовище, яке характеризується: низькими бар'єрами для входу через спрощені та недорогі платформи веб-програмування, важку диференціація через прозорість цін, загроза заміщення через низькі витрати на комутацію замовника. У відповідь на інновації, конкуренти кардинально змінюють свої бізнес-моделі, або диверсифікують їх, тоді кажуть про веденням подвійного бізнесу моделі [312].

Описуючи інноваційність ринку е-комерції Демченко Н. і Д. Зойдзе структурували ринок е-комерції виділивши при цьому такі сектори, як: електронний обмін інформацією (Electronic Data Interchange, EDI), електронний потік капіталу (Електронний переказ коштів, EFS), Електронна комерція (електронна торгівля), Електронні гроші (електронна готівка), Emarketing (електронний маркетинг), електронний банкінг (електронний банкінг), електронні страхові послуги (електронне страхування) [313], а також довели, що: «...трансформація системи управління ... призводить до нового вищого рівня розвитку, пов'язаного із задоволенням потреб споживачів... що вимагає від підприємств гнучкості, оперативності у доставці інформації, цілодобовій онлайн присутності в Інтернеті тощо...» [313]. Демченко Н. і Д. Зойдзе переконані, що інтенсивний розвиток технологій е-бізнесу вимагає своєчасної трансформації послуг та підрозділів підприємства до е-бізнесу. За таких умов зростає актуальність провадження моделей креативно-інноваційного розвитку у системи менеджменту підприємницьких структур [313]. Такої ж думки дотримуються і Д. Паламарчук та А. Тимошенко, які відзначають, що: «...в першу чергу

конкурентних переваг набувають суб'єкти підприємництва, які здатні підвищувати ефективність власного бізнесу за рахунок нововведень.... ЄС може слугувати прикладом для багатьох країн світу, оскільки електронна торгівля дійсно пришвидшує розвиток, підштовхує до інноваційного прогресу та просуває економіку інтеграційного об'єднання на відносно вищий рівень» [314]. В. Сімаков переконує, що: «...підприємство та інновації є вирішальним фактором для довгострокової стійкості е-комерції та електронного бізнесу. Підприємці повинні мати можливість виявляти та використовувати ці ключові характеристики для створення нових продуктів і послуг, виходу на нові ринки, підвищення лояльності клієнтів, досягнення ринкового лідерства, оптимізації бізнес-процесів, підвищення ефективності використання людського капіталу та застосування новітніх технологій...» [315]. Ця авторська позиція є слушною із огляду на те, що підприємницькі структури, які є консервативними у роботі з клієнтами і не схильні до ризиків, пов'язаних з інноваціями мають великі шанси втратити частину ринку, особливо з огляду на те, що низка попиту формується виключно і Інтернет-просторі, в т.ч. через мобільні додатки. В. Сімаков аргументовано довів, що: «...поряд з орієнтацією на гнучкість, адаптивність та інноваційність підприємства ... мають приділяти постійну увагу проблемам ефективного використання власних ресурсів...; створити структуру ефективних, взаємовигідних взаємовідносин з компаніями, що є ринковими партнерами. Також доцільно розробити та реалізувати в межах підприємства технічну ІТ-архітектуру, що підтримує максимально можливий спектр взаємодії всіх учасників процесів купівлі-продажу товарів та послуг і забезпечення цих процесів....» [315].

Саме питанням ІТ-архітектури в процесі впровадження технологічних інновацій для розвитку е-комерції присвячена робота Ялі Рен Мірослава, Й. Скібневські і Шаохуа Янга. Автори у своїй праці навели методико-прикладну модель застосування технологічних інновацій для формування інтегрованої інформаційної моделі управління е-комерції для будівельних компаній. На основі критичного аналізу існуючого програмного забезпечення для будівельних

компаній автори сформуvalи низку прикладних рішень, які оптимізують процеси е-комерції для будівельних компаній, включаючи прогнозування ризиків і варіативність в управлінні витратами [316]. У продовження цього дослідження слід навести цитату М. Василенко, Н. Кіреєва, які слушно зазначають таке: «...оскільки науково-технічний прогрес та дії хакерів і шахраїв у сфері електронної комерції завжди випереджають можливості кібербезпеки і, особливо, правове регулювання...то для забезпечення кібербезпеки перспективнішими стають системні рішення класу IDS / IPS» [317]. Тобто інновації важливі не тільки для оптимізації процесів е-комерції але й для безпеки бізнесу.

Отже, на основі огляду та аналізу літературних джерел побудуємо класифікацію технологій е-комерції:

- *за сектором діяльності*: технологія електронного обміну інформацією (EDI), технологія електронного потоку капіталу (EFS), технологія електронної торгівлі, технологія електронних грошей, технологія електронного маркетингу, технологія електронного банкінгу, технологія електронного страхування;

- *за характером розвитку*: моновекторні технології електронної комерції, бівекторні технології електронної комерції і полівекторні технології електронної комерції.

- *за рівнем корпоративної інтеграції*: локальні технології, інтегровані технології;

- *за типом кібер-безпеки*: технології е-комерції, що базуються на мережевих IPS¹ (Network – based Intrusion Prevention, NIPS): відстежують трафік в комп'ютерній мережі і блокують підозрілі потоки даних; технології е-комерції, що базуються на IPS для бездротових мереж (Wireless Intrusion Prevention Systems, WIPS): перевіряє активність в бездротових мережах. Зокрема, виявляє невірно сконфігуровані точки бездротового доступу до мережі, атаки людина посередині, спуфінг MAC-адрес; технології е-комерції, що базуються на

¹ Такі системи називають системами запобігання вторгненням ([англ. Intrusion Prevention System, IPS](#))

поведінковому аналізі мережі (Network Behavior Analysis, NBA): аналізує мережевий трафік, ідентифікує нетипові потоки (виявляє аномалії), наприклад DoS і DDoS атаки; технології е-комерції, що базуються на системі попередження вторгнень для окремих комп'ютерів (Host – based Intrusion Prevention, HIPS): резидентні програми, які виявляють підозрілу активність на комп'ютері.

Практичне застосування цієї класифікації доцільне під час моделювання систем е-комерції, а також під час проектування та формування систем корпоративної безпеки у підприємницьких структурах.

SECTION 5. FINANCE, BANKING, INSURANCE

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.5.1

5.1 Сутність і мотиви консолідаційних процесів у банківському секторі**5.1.1.1. ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ І ОСОБЛИВОСТІ
КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ**

Глобалізація та інформатизація економічного простору визначили одну з головних тенденцій сучасної організації банківської діяльності – консолідацію банків. Глобалізаційні процеси сьогодні, по суті, є своєрідним каталізатором процесів централізації банківського капіталу, що контролюється міжнародним законодавством. Світова економічна система є основною сферою глобалізації, тому розвиток процесів глобалізації, в першу чергу, виявляється в змінах структури як світового, так і вітчизняного фінансового сектору.

Перспективи інтеграційних процесів в країнах тісно пов'язані із суттєвими змінами в економіці країни, фінансовим підґрунтям яких є економічна безпека банківського сектору. Зауважимо, що банківський сектор на сьогодні є одним із найбільш висококонцентрованим у сучасній світовій економіці: 80% капіталу і активів світової банківської системи належить 12 великим банкам. Збільшення розмірів банківських установ на основі злиття і поглинання, а також їх консолідація з іншими фінансово-кредитними інститутами має за мету зміцнення конкурентних позицій на національному рівні та завоювання нових сфер впливу на міжнародному ринку.

Стратегічний напрям розвитку національної банківської системи у контексті глобалізації фінансовий ринків – це послідовна інтеграція в світовий фінансовий простір, основною запорукою якої має бути збільшення банківського капіталу та підвищення рівня капіталізації банківських установ. Вхід України до Європейської спільноти неминуче супроводжуватиметься виявом в нашій державі загальносвітових тенденцій до концентрації банківського капіталу. Як відомо, банківський сектор розвинутих країн в останні роки

характеризується процесами збільшення, зростанням кількості банків, які стають учасниками процесів злиття і поглинання.

Сучасна економіка характеризується якісними структурними трансформаціями, що викликані процесами глобалізації та інтеграції, посиленням конкуренції, що набуває рис глобальної. Жорсткі умови конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках вимагають від вітчизняних банків формування та розвитку конкурентних переваг на основі використання операцій консолідації у формі злиття й поглинання та створення інтегрованих структур, які спрямовані на поєднання банківських активів і концентрацію банківського капіталу з метою збільшення конкурентних переваг і конкурентоспроможності банків, створення сприятливого середовища функціонування.

Відтак, консолідацію банків слід розглядати як спробу адаптації національних банківських установ і банківської системи до глобальних змін зовнішнього середовища функціонування. Між розвитком банківської системи та рівнем її консолідації існує прямий зв'язок: з розвитком банківської системи відбувається і посилюється консолідація банків – скорочується їх кількість і посилюється домінуючий вплив окремих великих банків.

Небагато що в бізнесі на сьогодні є таким хаотичним і зовнішньо непередбачуваним, як процеси консолідації у формі злиття й поглинання. Щороку в світі відбувається тисячі злиттів і поглинань, й дуже важко передбачити галузь, яка перебуває на межі консолідації, чи деконсолідації; які компанії будуть ціллю злиття, а які готуються поглинути своїх конкурентів. За таким очевидним хаосом насправді приховується закономірність, а в процесах галузевої консолідації компаній – гранична ясність та логіка.

Усі галузі сучасної економіки – великі, малі, національні чи світові – перебувають у рівних можливостях і однаково підпорядковані принципам теорії консолідації. Не є винятком в цьому й фінансова сфера, зокрема, банківська галузь. Основними особливостями ринкового середовища функціонування вітчизняних банків є багатовекторна спрямованість і високі темпи економічних перетворень, мінливість і динамізм, значний рівень ризику та невизначеності. За

таких умов банкам необхідно вчасно виявляти зміни в зовнішньому середовищі функціонування, ідентифікувати тенденції розвитку, використовувати сприятливі умови, розробляти й реалізовувати систему заходів щодо ліквідації та мінімізації негативних наслідків впливу.

Слід зауважити, що стратегії розвитку компаній минулих років, які проголошували «задовольнитися малим», пропонували рецепти успішної діяльності у вузьких сферах, нішах бізнесу в контексті консолідаційних процесів виявляються на сьогоднішній день нежиттєздатними й неефективними для задоволення потреб функціонуючого банківського бізнесу. Сьогодні банки повинні мати стратегію, що націлена на невідпинне зростання в майбутньому, тому що стагнація та повільний розвиток можуть призвести до небажаних і, навіть, катастрофічних наслідків.

Дослідження розвитку економічної системи країни, а також факторів, процесів та явищ економічної дійсності вимагає ґрунтовного та комплексного аналізу як загальних, так і конкретних аспектів. При цьому, дослідження загальних закономірностей розвитку банківського сектору, що стає все більш актуальним в контексті розвитку інтеграційної економіки суспільства. Зауважимо, що таке дослідження зовсім не означає заперечення особливостей еволюційного розвитку економічної системи. Але, в той же час, доволі сумнівним є заперечення існуючих деяких загальних закономірностей розвитку банківської системи, які доцільно виявляються і в розвитку економічної системи держави.

Вихідною робочою категорією нашого дослідження виступає інтеграція як складова процесу розвитку, що пов'язана з об'єднанням в ціле раніше розрізнених частин і елементів. Процеси інтеграції можуть відбуватися в межах уже сформованої системи, й тоді призводять до підвищення рівня її цілісності й організованості, а також і на етапах виникнення нової системи з раніше непов'язаних елементів. Варто також відзначити, що процеси інтеграції тісно переплітаються з диференціацією, тому що диференціація може створювати

передумови майбутньої інтеграції, а інтеграція виступає фактором послідувочої диференціації.

Тенденція інтеграції в загальних рисах полягає в тому, щоб досягнуте різноманіття видів діяльності в економічній системі в максимальній степені могло воз'єднатися в діяльності окремого економічного суб'єкта, в його універсальності, в можливості послідовно та паралельно займатися різними видами діяльності, тобто в зміні банківських послуг, об'єднання в діяльності банку попередньо диференційованих його видів діяльності. Це вимагає відповідної трансформації відносин власності в бік власності асоціацій, господарського механізму, що містить елемент плановірності через системи маркетингу, електронної комерції, а також змін в економічній політиці.

Як зазначають дослідники Кирилюк Є. М. і Прощалкіна А.А. «Сучасну економічну систему слід розглядати як поліцентричну надсистемну єдність явищ, підсистем; при цьому головним змістом пізнання стають не самі об'єкти та предмети системи, а їх взаємодія, складний синтез на основі балансу різноманітних факторів» [324].

Розглядаючи економічну систему з точки зору системного підходу, слід відзначити, що її сутність виявляється як єдиний економічний простір, що складається з організованої сукупності суб'єктів економіки (держави, суб'єктів господарювання, домогосподарств) і процесів (виробничих, управлінських, організаційних, інформаційних та ін.), що взаємопов'язані та взаємодіють між собою з метою задоволення потреб суспільства.

З урахуванням такого трактування сутності економічної системи доцільно виокремити наступні її властивості як системи, а саме: цілісність, ієрархічність та інтегративність. Цілісність економіки як системи виявляється в тому, що зміни будь-якого компонента мають вплив на інші компоненти й на систему в цілому й, навпаки, будь-які зміни в системі відображаються на її компонентах. Ієрархічність економічної системи виявляється в тому, що економіка окремої держави виступає компонентом системи більш високого рівня (Євросоюз, БРІКС, ОПЕК та ін.). Інтегративність економіки означає володіння системою

такими властивостями, які не є притаманними окремим її елементам й, навпаки, окремі компоненти володіють властивостями, які не притаманні системі в цілому.

В сучасній ринковій економіці існує дві паралельно діючі системи економічного розвитку, які побудовані на різних економічних принципах: корпоративна економіка та економіка «вільного ринку». Корпоративна економіка базується на обмеженій конкуренції великих компаній, її ринки мають олігополістичний або олігопольно-монополістичний характер. Економіка «вільного ринку» побудована на необмеженій конкуренції дрібного та середнього бізнесу.

В процесі корпоратизації економіки змінюються не лише форми організації бізнесу, але й конкурентне середовище. Тому вільна конкуренція нескінченної множини індивідуальних компаній та фірм змінюється недосконалою конкуренцією обмеженої кількості компаній та корпорацій. Згадана недосконалість корпоративної конкуренції полягає в складному переплетенні процесів монополізації та інтеграції економіки країни. Відтак, економічна поведінка корпорацій зумовлюється суперечливою логікою двох різнопланових тенденцій розвитку – до монополізації й до інтеграції економіки.

Перша тенденція зумовлена масштабами діяльності корпорацій та захопленням ними ринків однотипної продукції. В той же час, множина та переваги організації масового виробництва чи надання послуг на основі прогресивних технологій та ефективних методів корпоративного управління посилює об'єднавчу тенденцію. В такому середовищі найбільш успішними можуть бути лише великі корпоративні компанії, які володіють, на відмінно від інших компаній, стратегіями реструктуризації та реорганізації бізнесу на основі консолідації у формі злиття та поглинання. Каркасом сучасної економіки в усіх розвинених країнах світу є великі корпорації-олігополії і фінансово-промислові групи - інтеграційні об'єднання фірм.

Таким чином, корпоратизація економіки знімає перешкоди просторовим рамкам і темпам економічного розвитку, дозволяючи в повному об'ємі

використовувати не лише ефект масштабу, а й потенціал різноманітних організаційних структур. Крім того, володіючи значними фінансовими, матеріальними та інформаційними ресурсами, корпорації можуть безперервно вдосконалювати та створювати нові технології та структури управління чим у сприятливому напрямку змінювати зовнішнє середовище. Відтак, формуючи новий корпоративний вигляд ринкової системи, корпоратизація породжує інтеграційні процеси компаній і банків зокрема, що виявляються, перш за все, в консолідації банків у формі злиття й поглинання, що й перетворює їх в головну рушійну силу сучасної економіки, та формує її інтеграційну сутність. На наш погляд, враховуючи тенденції корпоратизації у вітчизняній економіці доцільно підкреслити роль консолідації у банківському секторі в забезпеченні розвитку інтеграційної системи економіки.

Первинними характеристиками будь-якої ринкової структури є концентрація, диференціація та економія від масштабу, залежно від комбінації цих характеристик і формується тип економічної системи (ринку). Будь-які процеси, що відбуваються в економіці країни набувають юридичної форми. Не стає виключенням в даному контексті й консолідація банків. Для правильного розкриття сутності консолідації необхідно з'ясувати її економічну природу. Для виконання даного завдання вирішальне значення має встановлення причинно-наслідкових зв'язків консолідації з розвитком корпоративного бізнесу в банківському секторі та процесами концентрації банківського капіталу.

Завдання забезпечення стійкого динамічного зростання банківської системи зумовлюють пошук шляхів ефективної взаємодії корпоративного управління та економічного зростання банків. Більшість вчених і дослідників сходять в думці, що пошук подальших принципів формування та функціонування ринкової (інтеграційної) економіки суттєво актуалізує можливі шляхи та методи перебудови функціонування банківської системи з урахуванням банківської консолідації у формі злиття і поглинання.

Консолідація банків тісно пов'язана з ринковою корпоратизацією банківського сектору, яка передбачає якісні перетворення структури власності

банків, посилення конкуренції, підвищення конкурентоспроможності, що, в свою чергу, знижує рівень кредитних ризиків, підвищує рівень інвестиційної привабливості та стійкості банківського бізнесу як конкурентних і довгострокових детермінант розвитку банківської системи та економічного зростання країни в цілому.

В сучасному світі саме корпоративний бізнес, що представлений великими компаніями та фінансовими об'єднаннями, чинить серйозний вплив на розвиток світової економіки. Сутність корпоративного бізнесу полягає у фінансовій могутності, завдяки чому корпорації успішно функціонують в умовах економічної кризи й створюють серйозну конкуренцію іншим суб'єктам ринкових відносин.

Корпоративний бізнес являє собою справжню економічну систему між корпораціями та державою. Яскравим прикладом цього є банки, механізм функціонування яких передбачає те, що більшість операцій здійснюється на договірній основі та в безготівковому порядку. Вагому частину корпоративного бізнесу складають інформаційні технології адже однією з головних умов побудови бізнесу є забезпеченість усіх її учасників достовірною та своєчасною інформацією.

Власне кажучи, становлення в XIX ст. корпоративної форми власності та організація економічних відносин і економіки сформували адекватне середовище й поклало початок процесам консолідації в економіці. Тому справедливим є твердженням, що історія всіх корпорацій - це історія злиття і поглинань. Цілком закономірно, що в Україні злиття і поглинання з'явилися внаслідок появи корпорацій, а не навпаки. Так, у процесі масової приватизації в першій половині 90-х рр. XX ст. були створені більшість акціонерних компаній, і банків, в тому числі, й лише після цього в середині 90-х рр. розпочався перший – постприватизаційний етап вітчизняної історії злиття і поглинань.

Злиття і поглинання за своєю економічною сутністю – це особливі форми концентрації виробництва та капіталу, що притаманні корпоративному бізнесу. Тому їх реальними передумовами є корпоратизація економіки країни та зміни

характеру конкуренції на ринку. На практиці дія цих двох факторів не є поодиноким – вони діють в поєднанні між собою. При цьому найбільш повною причиною консолідації у формі злиття і поглинання слід вважати саме корпоратизацію.

Корпоратизація – це природно-історичний процес виникнення та розвитку корпоративної форми бізнесу, а її результатом є формування корпоративної економіки. Корпоративна економіка являє собою особливу ринкову систему бізнесу, що базується на дольовій приватній власності й на створенні великих виробництв з їх економічними перевагами, інтенсивною концентрацією капіталу та можливістю ефективною інтеграції бізнес-організацій. Характерними ознаками такої економіки є:

- олігополізація основних товарних ринків і сфер діяльності, зниження їх конкурентності на основі створення великих національних і транснаціональних компаній;
- переважання договірних механізмів ринкової взаємодії бізнес-організацій;
- інтеграційний характер розвитку бізнесу.

Механізм взаємодії процесів консолідації банків як корпорацій базується на процесах концентрації капіталу. З переходом від індивідуальної до корпоративної організації бізнесу досконала конкуренція перетворилася на недосконали форму, а процеси концентрації капіталу набувають нової форми – злиття і поглинань. Як відомо, в класичному вигляді концентрація капіталу забезпечується накопиченням капіталу та розширеним відтворенням. Тому можна відзначити, що корпорації зобов'язані своїм виникненням класичним процесам концентрації виробництва і капіталу. В той же час, з виникненням корпорацій ці процеси не зникають, а доповнюються консолідацією. Саме так і виявляється одна з суттєвих особливостей корпоративних структур в економіці: унікальна можливість використовувати для свого зростання консолідацію поряд з традиційними способами капіталізації та укрупнення бізнесу.

Процеси класичної та корпоративної концентрації виробництва і капіталу тісно пов'язані між собою. Принципова відмінність між ними полягає в

наступному: за класичної концентрації капіталу зростання окремих корпорацій означає одночасно розширення загальних масштабів економіки та збільшення сукупного суспільного капіталу.

У випадках корпоративної концентрації капіталу шляхом злиття й поглинання ріст компаній досягається переважно шляхом перерозподілу суспільного виробництва та капіталу між корпораціями. Симбіоз класичної та корпоративної концентрації банківського капіталу може бути визначений як процес консолідації корпоративного бізнесу в банківському секторі. Відтак, термін «консолідація» доцільно використовувати в даному контексті для ідентифікації нової якості процесу концентрації капіталу в умовах інтеграції банків.

Банки як різновид корпорацій, діють як консолідатори в банківській системі, сприяючи інтеграційними процесами зростанню економіки держави й завжди спираються в своєму зростанні на комбінацію всіх доступних форм концентрації капіталу з метою отримання конкурентних переваг на фінансовому ринку. Це свідчить про необхідність розмежування консолідуючих дій банків на ті, що відносяться й ті, що не відносяться до злиття і поглинання.

Слід також відмітити, що консолідаційні процеси характерні в більшій мірі для корпоративного бізнесу, ознаки якого в повній мірі притаманні й банківському бізнесу:

- дольова власність: статутний капітал банку поділений на відповідну кількість рівних частин, якими володіють його акціонери на основі придбаних акцій;
- зосередження функції управління в руках вищого керівництва банку (менеджерів), які найчастіше не є власниками банку й працюють за наймом;
- обмежена відповідальність акціонерів банку: акціонери не відповідають за зобов'язаннями банку в цілому, а лише в межах тої суми, яка сплачена ними за придбані акції;

- вільний обіг банківських акцій: акціонери за бажанням можуть продати наявні акції банку чи придбати нові;
- відсутність права представництва в корпоративній формі бізнесу;
- централізація влади та відповідальності: Рада директорів банку представляє інтереси його акціонерів, делегуючи владу та відповідальність за поточну діяльність банку одній, зазвичай, вищій посадовій особі. Ці повноваження не можуть бути розділені між усіма власниками банку.

Отже, консолідація банків є історичним продуктом корпоратизації банківської системи та економіки в цілому; причинно-наслідковий зв'язок корпорацій з процесами злиття і поглинання виявляється в консолідації банківського бізнесу, який за своєю сутністю є корпоративним. Але не всі випадки консолідації в банківському секторі мають відношення до злиття і поглинання. Так, не є злиттям і поглинанням консолідація банків, яка базується на традиційних способах зростання банківського бізнесу: капіталізація прибутку, використання залученого капіталу та інвестицій для розширення масштабів діяльності, емісія боргових цінних паперів, корпоративні об'єднання (альянси, спільні компанії, асоціації, спілки, холдинги).

Консолідація є одним із інструментів реалізації корпоративної стратегії банків. Розглядаючи стратегічну поведінку як форму розвитку банків, необхідно враховувати й стадії розвитку самої банківської галузі. Підтвердженням цього є дослідження зарубіжних науковців Г. Дінза, Ф. Крюгера та С. Зайзеля, які визначають залежність інтенсивності й ступеня концентрації, доцільності та ефективності інтеграційних стратегій від стадії розвитку галузі, в якій функціонують економічні суб'єкти [325].

Тому, на нашу думку, консолідація банківської галузі (ринку) являє собою процес розвитку банків, в ході якого відбувається збільшення питомої ваги великих банків за рахунок нарощення їхньої частки продажу, переходу від моделі досконалої конкуренції до олігополії, а в деяких випадках – і до монополії окремих учасників ринку. В процесах банківської консолідації наявна логіка та

ясність, тому важливим є виявлення її закономірностей, які можуть використовуватися як інструменти прогнозування банками й державою.

Вагомий внесок у дослідження проблем консолідації бізнесу зробила одна з провідних світових консалтингових компаній - А.Т.Kearney, що була заснована в 1926р. і має свої офіси більш, ніж у 60 містах 35 країн світу. Проаналізувавши близько 1345 найбільших світових угод злиття і поглинання дослідники даної компанії дійшли висновку, що еволюційний розвиток будь-якої галузі відбувається за одними й тими ж етапами консолідації - залежність показників концентрації ринку від часу однакова для різних галузей економіки [326].

Консолідація ринків – це об'єктивний та закономірний процес, який можна описати графічно за допомогою S-подібної кривої життєвого циклу галузі, що будується з використанням ринкових часток діючих в ній компаній та часу їхнього функціонування. В економічній літературі сформульоване твердження вчених консалтингової компанії А.Т.Kearney отримало назву «теорія консолідації», «модель консолідації», основу якої становить згадана крива консолідації, яка поділяється на чотири стадії. Саме це й стало базисом формування вченими п'яти правил (принципів) консолідації.

Враховуючи вищевикладене вважаємо за доцільне розглянути принципи побудови кривої консолідації для банківської сектору як однієї з галузей економіки, виявити її роль і значення для прийняття управлінських рішень банками та прогнозування їх розвитку.

Згідно моделі А.Т.Kearney, розвиток галузі можна описати, використовуючи ринкові частки найбільших компаній та часу їх функціонування в галузі. Сумарна частка ринку, що належить трьом галузевим лідерам, змінюється з плином часу згідно S-подібної кривої, де по вісі абсцис подаються періоди стадій життєвого циклу галузі, а по вісі ординат – галузева концентрація (величина CR3 – сумарна частка трьох найбільш компаній галузі) (рис. 1). При цьому допускається, що динаміка цієї зміни залежить лише від ступеня проникнення нового продукту на ринок за умови, що ключові фактори, які мають вплив на галузь, залишаються постійними.

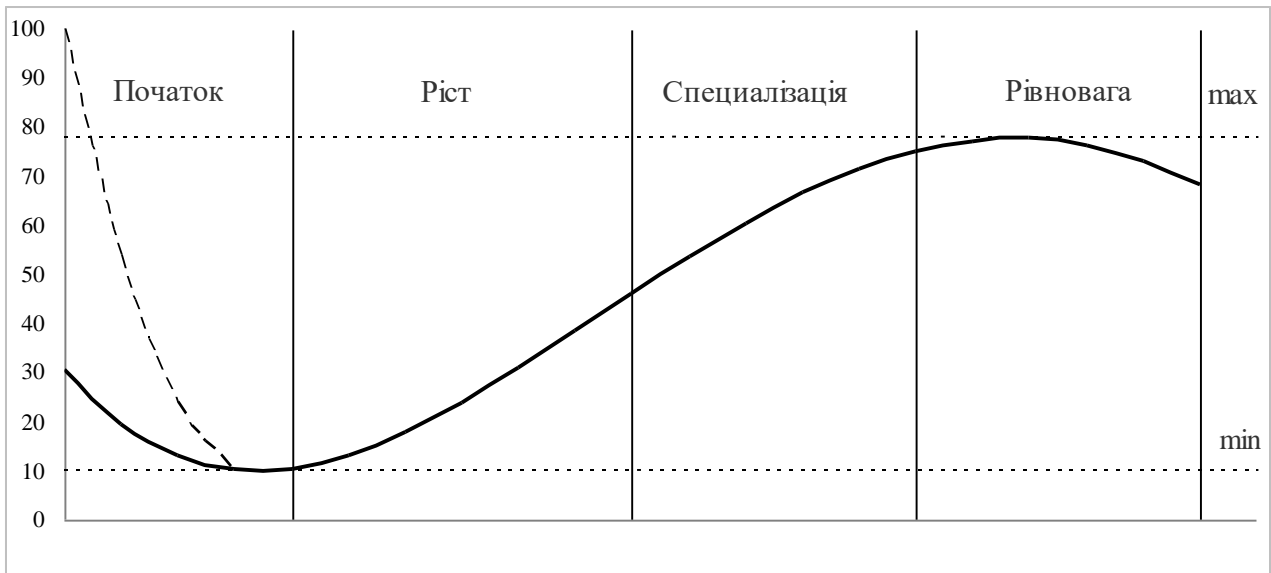


Рисунок 1. Крива консолідації галузі

Такий розвиток галузі в межах цієї моделі й називається консолідацією, тобто, ринки та взагалі активи галузі з плином часу виявляються у володінні малої групи найпотужніших представників цієї галузі.

Інноваційні технології сприяють прискоренню розвитку нових галузей, антимонопольні заходи держави та інші макроекономічні фактори (приватизація, зміна політичного устрою, глобальні кризи, війни, пандемії) змінюють умови, в яких перебувають галузі й також підштовхують їх до нових хвиль консолідації.

Підсумовуючи вищевикладене відмітимо, що консолідація банків у формі злиття й поглинання принципово підходить для практичної реалізації на перших трьох стадіях розвитку банківської системи, більше того, особливо ефективною вважається на другій стадії «зростання». Приймаючи рішення про об'єднання, банки повинні враховувати стадію консолідації, в якій перебуває банківська система, напрямок її розвитку та швидкість (темп) консолідації. В найбільшій мірі успішною вважається консолідація на першій та другій стадіях.

Виявлені нами закономірності консолідації банківського сектору, що виражені S-подібною кривою, є, насправді, лише початком, вони можуть слугувати інструментом прогнозування розвитку галузі та її учасників (банків) на майбутнє. Вважаємо за доцільне узагальнити фундаментальні принципи консолідації банківської галузі, які є базисом всебічного аналізу окремих стадій

консолідації банків. Крива консолідації пояснює всі без виключення випадки поведінки галузі, незважаючи на рух самих банків вздовж кривої (вверх чи вниз). Тобто, поведінка галузі не є випадковою, вона прив'язана в певній мірі до вигинів S-кривої. Дана модель розкриває доволі важливі характеристики консолідації: наприклад, крива показує збільшення чи зменшення кількості банків в міру того, як банківський сектор проходить ці чотири стадії консолідації.

На першій стадії для галузі характерна деконсолідація через перегулювання ринку, в результаті цього, на кінець стадії чисельність банків досягає свого максимуму. На другій стадії, коли розпочинаються консолідаційні процеси, кількість банків у банківському секторі скорочується до 70%. На останніх двох стадіях кількість банків знову зменшується більш ніж на половину, й лише наприкінці четвертої стадії відбувається незначне їх збільшення. Отже, можна не лише чітко передбачити кількість банків у банківській системі, але й час їх існування. Фактично, це означає можливість річного прогнозу консолідації галузі.

Часовий період, упродовж якого галузь проходить усі чотири стадії, складає 20-25 років, але може й змінюватися. Таким чином відзначимо, банківський бізнес (галузь, сектор) має глобальний характер і підпорядковується в тій, чи іншій мірі правилам консолідації. Глобалізаційні процеси є потужним стимулом для галузевої консолідації у банківському секторі. Вважається, що оптимальним розміром банку є ще більший розмір – більший, ніж минулого року, більший, ніж у конкурентів із стратегією, що націлена на ще більше зростання в майбутньому.

Результати аналітичних досліджень компанії А.Т. Kearney свідчать, що дохідність компаній змінюється залежно від положення галузі на кривій консолідації. Профіль зміни прибутку банків також відповідає профілю кривій консолідації, але коли компанії переходять у стадію «зростання», прибутковість їх діяльності різко знижується, оскільки консолідаційні процеси в галузі досягають максимальних темпів росту. Компанії часто вдаються до жорстких,

консервативних заходів: оптимізують витрати через скорочення діяльності, уникають ризикових операцій тощо. На стадії «спеціалізації» та «рівноваги» компанії здатні досягти найбільших прибутків за рахунок поглинання конкурентів, але це може призвести й до корпоративної інерції й появи нових, більш ефективних та інноваційних конкурентів на ринку. Відтак, для підвищення прибутків банки повинні якнайшвидше пройти в своєму розвитку стадію «зростання» й зайняти сприятливі та вигідну позицію на кривій консолідації.

Довгостроковий успіх консолідаційних процесів у банківському секторі залежить від швидкості руху банків вверх по кривій консолідації. Найбільш успішними є ті банки, які переміщуються по кривій консолідації швидше за інших, вони захоплюють критично важливі позиції раніше, ніж інші й вони можуть стати лідерами в консолідації. Менш активні банки, в кінцевому результаті, стають ціллю поглинання й зникають з кривої консолідації. Відтак, не існує такої спокійної ніші, де банки могли б функціонувати, адже тоді вони просто не зможуть вижити, якщо спробують обійти еволюційну криву консолідації, чи просто ігнорувати її. Банки, які прагнуть залишитися в своїх ринкових нішах, будуть відчувати сильний тиск на стадії «рівноваги» й неминуче виявляться слабкими для захисту власних позицій. Тому, вони повинні першими запроваджувати ефективні стратегії розвитку відповідно до стадії консолідації банківської галузі.

5.1.2. МОТИВИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВ

В основі прийняття рішення про консолідацію банків лежить визначення причин і мотивів. В кожного банку та його власників є місія та стратегія розвитку банку з поставленими конкретними цілями та засобами їх досягнення. Консолідація є формою реалізації стратегії банку, тому прийняття рішення про вибір такого напрямку розвитку банку має бути чітко обґрунтованим. На сьогодні є всі передумови вважати, що багатьма банками, які приймають рішення про консолідацію у будь-якій з її форм реальні мотиви їх здійснення не завжди

усвідомлюються, або й приховуються. Тому, визначення мотивів консолідації банків лише на основі аналізу практичного досвіду окремих банків чи компаній неминуче буде мати вибіркового, фрагментарний характер і не дасть достатньої об'єктивної інформації для формування комплексу мотивів злиття й поглинання. Для виявлення мотиваційної бази консолідаційних процесів у банківському секторі доцільно виділити та згрупувати причини таких операцій на основі сутності та понять ринку корпоративного контролю, а також відокремити їх від механізму консолідації.

Згідно сформованої в зарубіжній і вітчизняній економічній літературі традиції, причини та мотиви консолідаційних процесів ототожнюються, що термінологічно є невірним й суперечить економічній природі інтеграційних процесів. Природа та економічний зміст консолідації банків більш в повній мірі розкривається на основі виявлення причин, які зумовили ці інтеграційні процеси. В основі консолідації банків лежать інтереси власників та рівень їх добробуту. Цілком логічно, що сутністю та першопричиною досліджуваних процесів є забезпечення добробуту власникам і акціонерам банків, що повинно передбачати не лише підвищення його рівня, а й будь-які дії, спрямовані на вибір оптимальної альтернативи в конкретній ситуації (позитивний вплив). Відтак, мова йде не лише про збереження поточного рівня добробуту акціонерів і власників банку, а й про його зниження, якщо в конкретній ситуації існує вибір лише з тих альтернатив, які призведуть до зниження рівня добробуту.

Консолідація є однією з найбільш популярних стратегій зростання банків. Мотивом консолідаційних процесів найчастіше виступає прагнення банків-учасників до підвищення якості управління, збільшення економічної ефективності функціонування банків, мінімізація ризиків, експансія на нові ринки та інше. Як стверджує П. Шура, одним із перших досліджень мотивів злиття й поглинань вважається огляд у 1978р. консалтингової фірми Arthur D. Little, в якому визначальними мотивами операцій консолідації наводились наступні [327]:

- нарощення масштабів діяльності для отримання синергетичного ефекту;

- диверсифікація бізнесу шляхом запровадження на ринки нових банківських продуктів і послуг, вихід банку на нові ринки;
- збільшення ринкової участі в операціях;
- стратегічне перегрупування під впливом змін у законодавчому полі та бізнесі;
- придбання недооцінених активів;
- податкові вигоди;
- прагнення менеджерів компаній самоствердитися за рахунок укладання великих і масштабних угод;
- стратегія виходу з бізнесу.

На нашу думку, головною причиною консолідаційних процесів у банківському секторі є конкурентне середовище функціонування банків, більш точніше – зміни, які воно вносить у технології, організацію надання банківських послуг тощо. Консолідація є формою реорганізації банків і концентрації банківського капіталу, які притаманні корпоративному бізнесу. Тому, дійсними причинами консолідації банків слід вважати реорганізацію банківського бізнесу та зміну характеру конкуренції на ринку банківських послуг, які є взаємопов'язаними та взаємозумовленими. Цілком очевидно, що одночасно з реорганізацією банків змінюється й конкурентне середовище їх функціонування. На зміну вільній конкуренції значної кількості дрібних банків приходять недосконала конкуренція обмеженої кількості банків. Недосконалість банківської конкуренції виявляється в складному переплетенні процесів монополізації та інтеграції бізнесу. В такому середовищі найбільш успішними можуть бути тільки великі банки, які володіють, на відміну від інших банківських установ, стратегіями реорганізації на основі консолідації

Варто зауважити, що мотиви здійснення злиття і поглинання компаній у різних країнах відрізняються. Так, Н. Коніна виділяє такі основні мотиви інтеграційних процесів у розвинутих країнах: лібералізація ринків, зменшення державного втручання в економіку, поява на ринку нових учасників і посилення конкуренції [328]. «Класичні» причини злиття і поглинання банків наводять у

своїй книзі «Комерційні банки» Е. Рід, Е. Гілл і Р. Сміт: скорочення операційних витрат і збільшення обсягу операцій задля збільшення прибутку, диверсифікація банківських операцій [329]. Дослідження відомої аудиторської компанії KPMG показали, що для 31% компаній головним мотивом при консолідації було прагнення збільшити свою частку на ринку і лише для 6% компаній - економія на масштабах, а 22% компаній взагалі не мали конкретних цілей і мотивів для злиття і поглинання (рис. 2).

Як видно з рис. 2, перелік мотивів злиття і поглинання є досить вузьким, а деякі мотиви й зовсім не деталізовані, що вносить певну неясність у розуміння мотивації даних процесів. Крім того, відбувається зміщення мотивів консолідації та механізми її здійснення.

Для більш повної і об'єктивної оцінки розширимо аналіз існуючих напрямів досліджень мотивів консолідації. В даному аспекті особливий інтерес представляють розробки зарубіжних вчених, оскільки саме вони є базисом усіх наявних у вітчизняній теорії та практиці трактувань причин і мотивів злиття та поглинання банків. Не заглиблюючись в детальний і широкий огляд даних розробок, вважаємо за доцільне зупинитися на найбільш важливих.

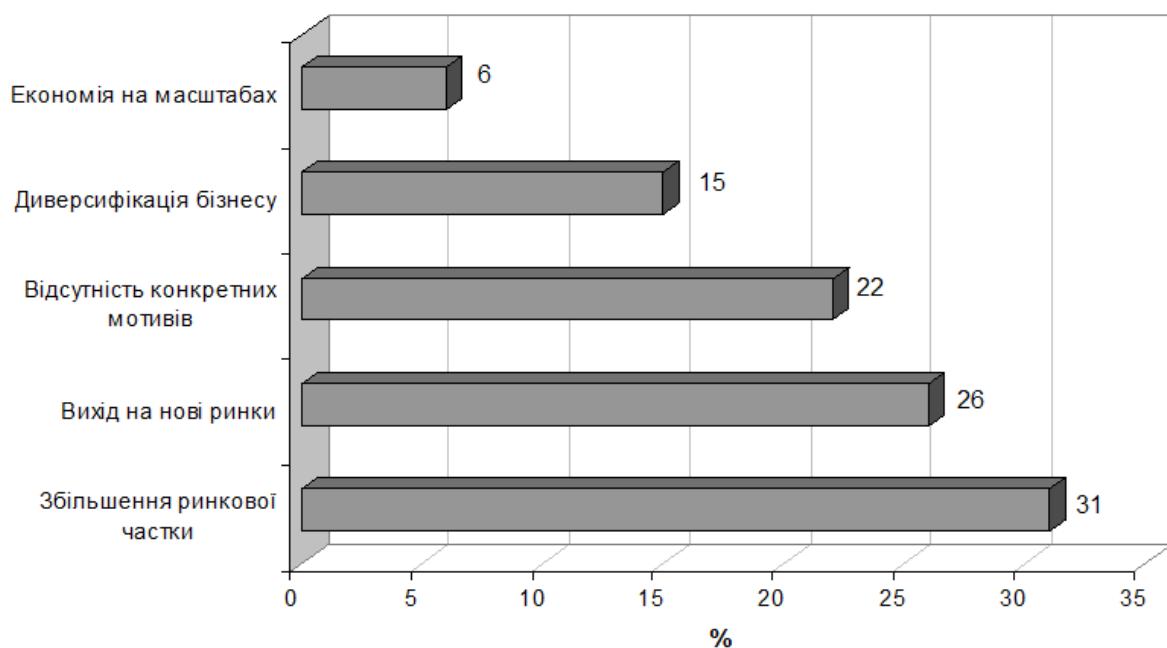


Рисунок 2. Розподіл цілей і мотивів консолідації компаній*

*Сформовано автором на основі [330]

Так, найбільш докладно й всебічно досліджена мотивація злиття й поглинань у роботах П.А. Гохана, який найфундаментальнішим мотивом злиття і поглинань вважає зростання бізнесу: «Компанії, які прагнуть до розширення, стоять перед вибором між внутрішнім зростанням і зростанням через злиття і поглинання» [331, с. 149]. Враховуючи таку позицію П. Гохана, далі сформулюємо логічний ланцюжок суджень: бажання компаній демонструвати постійне зростання змушує їх звернути увагу на ті стратегії злиття і поглинання, які призводять до збільшення доходів і підвищення цінності бізнесу за рахунок синергетичного ефекту, що виражено у такій схемі:

«зростання» → «консолідація» → «синергія».

Як бачимо, головним мотивом у даного вченого є зростання компанії, а не синергія, яка відіграє другорядну роль і є безпосереднім наслідком інтеграційного процесу; розглядається в подальшому поряд з іншими мотивами, перелік яких наведений вище.

Доволі цікавим є розуміння мотивів злиття і поглинання в Джеймса К. Ван Хорна, які за своїм змістом є дещо близькими до позиції П. Гохана. Але варто зупинитися на двох важливих моментах:

- по-перше, більш чітко вказується на те, що синергія є похідною від злиття і поглинання компаній: «Крім операційної синергії, злиття може стати причиною отримання економії за рахунок масштабу»;
- по-друге, основною ідеєю злиття і поглинання визнається створення вартості внаслідок інтеграції [332].

Відтак, мотиви злиття й поглинання повинні розглядатися як джерела створення вартості банку й добробуту власників банківського бізнесу.

Дослідники Ф. Еванс і Д. Бішоп, розглядаючи традиційні мотиви злиття й поглинання компаній, вважають за необхідне виокремити їх в розрізі сторін учасників угоди: покупця й продавця бізнесу. Відтак, для компанії-покупця важливими мотиваційними факторами можуть бути: розширення географії ринків збуту, збільшення прибутковості в результаті економії на витратах, зміцнення конкурентних переваг, диверсифікація ризиків тощо. В свою чергу,

для компанії-продавця спонукальними до інтеграції будуть такі мотиви: потреба в додатковому фінансуванні, необхідність усунення стратегічних недоліків, які не можуть бути подолані незалежним бізнесом і високі ціни продажу на ринку [333]. Аналогічні позицію займає й С. І. Насирова [334].

Дослідниця С. В. Савчук вважає за доцільне згрупувати усі мотиви злиття й поглинань у три групи [335]:

- 1) мотиви зменшення відпливу ресурсів: ефект масштабу, централізація функцій, усунення неефективності, ліквідація дублювання та ін.;
- 2) мотиви збільшення (стабілізації) припливу ресурсів: диверсифікація бізнесу, доступ до інформації, взаємодоповнюючі ресурси, мотив монополії та ін.;
- 3) нейтральні щодо руху ресурсів мотиви: різниця ринкової та балансової вартості, мотиви менеджерів, захист від поглинання та ін.

При цьому деякі мотиви повторюються в різних групах (отримання переваг на ринках капіталу), а деякі мотиви (прагнення до монополії) виділяються окремо, тоді як вони є частиною загального мотиву – ефект від масштабу діяльності.

Досліджуючи проблематику мотивації інтеграційних процесів Ю.В. Ігнатишин вважає, що базовою теорією для тлумачення сутності таких операцій повинна бути дещо видозмінена синергетична теорія, яка в інтерпретації дослідника отримала назву «узагальнена синергетична теорія інтеграційних процесів». Ця теорія дозволяє поряд з класичними кількісними мотивами (збільшення частки ринку, зменшення витрат тощо) розглядати й якісні мотиви консолідації (якість управління, імідж банку та ін.), які в комплексі чинять позитивний вплив на добробут власників і акціонерів банку в результаті консолідації [336, с.45]. Іншим аспектом таких змін є те, що теорію агентських витрат і теорію гордині (самовпевненості) слід розглядати не як паралельні підходи щодо пояснення причин консолідації банків, а як складові елементи узагальненої синергетичної теорії.

В межах узагальненої синергетичної теорії Ю. В. Ігнатишин пропонує згрупувати усі можливі причини злиття і поглинання на основі спрямованої

поточної діяльності та перспектив подальшого розвитку компаній на блоки мотивів: операційні, фінансові, інвестиційні та стратегічні мотиви. При цьому варто відмітити, що як самі мотиви, такі групи мотивів є взаємопов'язаними між собою, тому дуже часто процеси консолідації банків зумовлюються декількома мотивами, що перетинаються між собою. Отже, слід визнати, що підхід даного вченого до пояснення мотивів злиттів і поглинань з позицій узагальненої синергетичної теорії володіє безперечними перевагами в порівнянні з іншими розглянутими нами вище точками зору.

Серед економістів і дослідників поширеною є думка, що причиною консолідації банків є необхідність концентрації капіталу та підвищення конкурентоспроможності. Щодо «підвищення конкурентоспроможності», то це доволі широке поняття, яке включає різноманітні складові, які забезпечують здатність банку конкурувати з іншими банками на фінансовому ринку.

Даніліна С.А. виокремлює теорію максимізації вартості, згідно якої первісне значення процесу консолідації полягає в максимізації вартості банків. Відповідно до цієї теорії діяльність банків, в тому числі й процес консолідації, повинен бути спрямований на максимізацію вартості акцій, якими володіють акціонери банків. У банківській практиці актуальна поведінково-психологічна теорія, яка базується на економічних відносинах менеджерів і акціонерів фінансових інститутів і державних регуляторів [337].

На нашу думку, питання мотивації процесів консолідації слід розглядати з позиції стратегії зростання банків, оскільки консолідація не може бути самоціллю банків, вона є однією з умов ефективного зростання банківського бізнесу, а її мотиви повинні бути одночасно й цілями даного зростання. Виходячи з такої позиції доцільним, на нашу думку, є виокремлення двох груп мотивів консолідації банків: стратегічних і функціональних. Стратегічні мотиви інтеграційних процесів банків зумовлені постійним їхнім пошуком більш сильних стратегічних позицій і включають в себе:

- підвищення рівня конкурентоспроможності та ринкової вартості бізнесу;
- досягнення та зміцнення фінансової стійкості;

- перехід до новітніх форм бізнес-моделей та інноваційних банківських продуктів.

Переважає більшість ініціаторів консолідації керуються логікою укрупнення банківського бізнесу в силу того, що більш потужний банк має значно більше шансів на успіх у конкурентній боротьбі на фінансовому ринку. Досягнення для цього конкурентних переваг банківських послуг вимагає технічного оновлення процесу їх надання клієнтам, нарощення капіталізації банку та високопрофесійного ефективного управління. У великих банків значно більше є можливостей для зниження витрат, залучення необхідних фінансових ресурсів і підвищення своєї здатності до «виживання» в ринкових умовах. Крім того, укрупнення банківського бізнесу збільшує фінансові потоки та підвищує фінансову незалежність, збільшує обсяги власного капіталу та полегшує виконання банком встановлених економічних нормативів.

Враховуючи те, що функціонування банків відбувається в умовах мінливого ринкового середовища, банкам буває досить важко підтримувати високий рівень конкурентоспроможності та фінансової стійкості на основі однієї і тієї ж моделі бізнесу, дотримуватись економічних нормативів діяльності. Відтак, консолідація у формі злиття і поглинання здатна суттєво покращити бізнес-процеси, підвищити рівень менеджменту, конкурентоспроможності, адекватності власного капіталу для новоствореному банку.

На відмінну від стратегічних, функціональні мотиви консолідації банків є більш різноманітними та неоднорідними. До їх складу слід віднести різні мотиви фінансового та суб'єктивно-психологічного типу, склад яких може змінюватися. Найчастіше до функціональних мотивів економічного типу належать: збільшення частки банку на ринку, отримання податкових пільг і вигоди від придбання недооцінених активів, розміщення тимчасово вільних коштів, отримання дивідендів та інші. Функціональні мотиви суб'єктивно-психологічного типу пов'язані безпосередньо з присутністю в банківському бізнесі людського фактору: особисті мотиви менеджерів і власників банків, які

вже згадувалися нами вище при характеристиці теорії агентських витрат вільних потоків грошових коштів і теорії гордині.

Варто зауважити, що використання стратегічної теорії до пояснення мотивів консолідації банків вимагає перегляду та переосмислення причин консолідаційних процесів у банківському секторі. Сам по собі синергетичний ефект не повинен бути мотивом консолідації для банків, адже зберігається доволі висока ймовірність не лише позитивного, а й негативного ефекту консолідації. Синергетичний ефект слід вважати результатом зростання бізнесу внаслідок здійсненої консолідації, оскільки банки прагнуть досягти позитивного синергетичного ефекту задля забезпечення зростання власного бізнесу.

В загальному, теорія і практика сучасного корпоративного менеджменту виділяє цілу низку мотивів злиття поглинання у власників і акціонерів банків. Розглянемо їх детальніше:

1. Прагнення отримати в результаті злиття і поглинання синергетичний ефект, який виявляється у взаємній дії активів двох чи більше банків, сукупний результат якої переважає сумарний результат окремо працюючих на ринку банків. Виникнення синергетичного ефекту обумовлюється наступними факторами: економією масштабу; комбінуванням взаємодоповнюючих ресурсів; економією грошових коштів за рахунок зниження трансакційних витрат, зміцненням позицій на ринку, економією на науков-дослідницьких роботах.

2. Прагнення підвищення якості та ефективності управління. Зазвичай поглинаються менш ефективні банки із низьким рівнем корпоративного менеджменту.

3. Диверсифікація бізнесу в межах стабілізації потоків грошових коштів та зниження банківських ризиків. Зауважимо, що процентні доходи в більшій мірі знаходяться під впливом циклічності, тому придбання таким банком спеціалізованої кредитної установи, основним джерелом доходу якої є комісійні, позитивно вплине на його дохідність.

4. Можливість використання надлишкових ресурсів. Цей мотив буде актуальним для регіональних банків, розміщених у районах із значними

фінансовими ресурсами але з обмеженими можливостями для їх розміщення; вони стануть досить привабливим об'єктом поглинання для великих банків, які працюють в національному масштабі.

5. Прагнення використати різницю у роздрібній ціні банку та вартістю його заміщення. Аналізуючи банківську практику у більшості випадків значно вигідніше придбати регіональний банк і перетворити його на філіал, ніж відкривати власний філіал “з нуля”.

6. Прагнення придбання банку з метою наступного його продажу задля отримання доходу за рахунок значно вищої ліквідаційної вартості банку порівняно з ринковою вартістю (asset-stripping).

7. Особисті мотиви менеджменту банку, які виникають у тих випадках, коли мотивація менеджерів досить тісно пов'язана з масштабами, а не результатами діяльності банку.

8. Інвестиційні та фінансові мотиви, які пов'язані зі стабілізацією грошових потоків, підвищенням привабливості банку для залучення додаткового інвестиційного капіталу.

9. Ринкові мотиви пов'язані зі швидким виходом на нові ринки з основними послугами та банківськими продуктами, із збільшенням частки на вже існуючому ринку.

10. Політичні мотиви, які пов'язані із збільшенням політичного впливу банку в регіоні, зниженням національних ризиків за рахунок міжнародної диверсифікації, подолання законодавчих бар'єрів і обмежень.

В загальному вигляді модель консолідації банків може бути сформована як логічний та послідовний взаємозв'язок причин, мотивів, цілей і результатів інтеграції банків, що показано на рис. 2.

Зауважимо, що часто терміни «цілі» та «результати» плутають, ототожнюють або використовують взаємозамінно. Проте, між ними існують чіткі відмінності, які варто виокремлювати та розуміти. Зазвичай, цілі вказують на загальний зміст і спрямованість мотивів учасників консолідації, а також на їхні прагнення досягти конкретних результатів.

Тому цілями консолідації банків є очікуване застосування на практиці набутого досвіду з надання банківських послуг в розрізі мотивації банків-учасників угоди. Результати є кінцевим вираженням досягнення окреслених цілей консолідації внаслідок функціонування новоствореного банку. На нашу думку, результати консолідації є співзвучними з її цілями, відмінністю лише є те, що результати визначаються вже за підсумками процесу консолідації та функціонування новоствореного банку, тоді як цілі формуються на початковому етапі інтеграційного процесу.

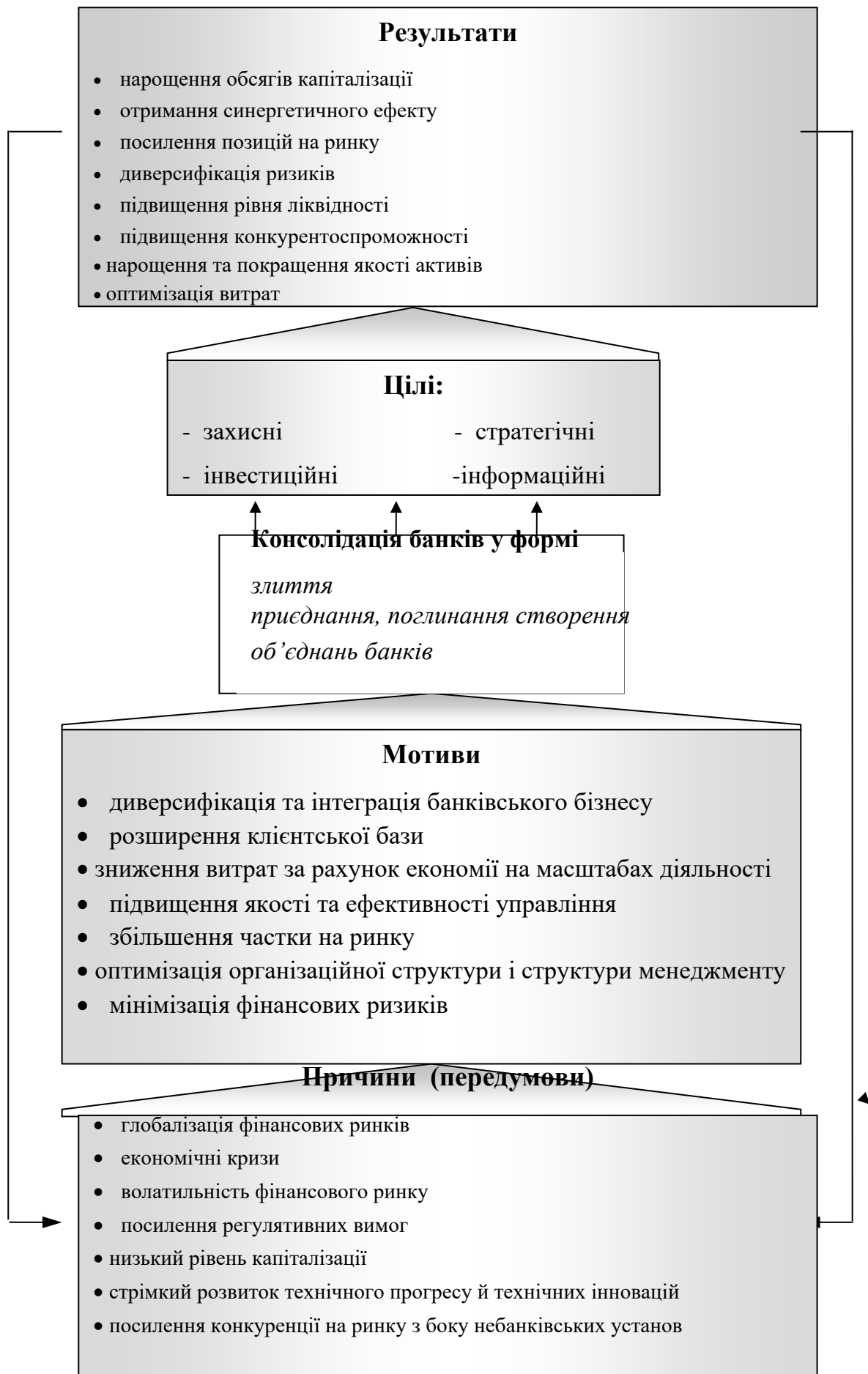


Рисунок 2. Загальна модель консолідації банків (власна розробка автора)

Враховуючи значну різноманітність можливих цілей консолідації для банків-учасників вважаємо за доцільне згрупувати їх так:

1) захисні цілі, в яких банк шукає можливостей свого зростання за рахунок:

- придбання додаткових активів іншого банку;
- посилення своїх позицій на ринку;
- позбавлення конкурентів шляхом їх придбання чи захоплення їхньої частки ринку.

2) інвестиційні цілі передбачають, що банки, їх менеджери та інвестори можуть переслідувати такі цілі:

- розміщення вільних ресурсів;
- участь у прибутковому бізнесі;
- скуповування недооцінених активів;
- використання управлінських навиків;
- інвестування надлишків готівки;
- придбання анти циклічних або балансуєчих активів для портфеля.

3) інформаційні цілі, які можуть покращити рівень інформованості новоствореного банку щодо:

- новітніх інформаційних технологій;
- вподобань споживачів банківських послуг.

4) стратегічні цілі, які можуть бути використані банками як інструмент конкурентної стратегії для створення стійкої переваги задля підвищення бар'єрів для входження на ринок потенційних банків-конкурентів за рахунок:

- диверсифікації, яка дає можливість контролювати фінансові ризики, забезпечить стабільність і досвід з інших сфер, недоступних для інших банків;
- скорочення часу для виходу на даний ринок й отримання переваг;
- збереження стабільності та ємності ринку, оскільки придбання вже існуючого на ринку банку дасть необхідні потужності й частку на ринку, а створення додаткових потужностей може сформувати їх надлишок, що знизить рівень цін і знецінить інвестиції;

- виходу на фінансові ринки інших країн, європейський і світовий ринки.

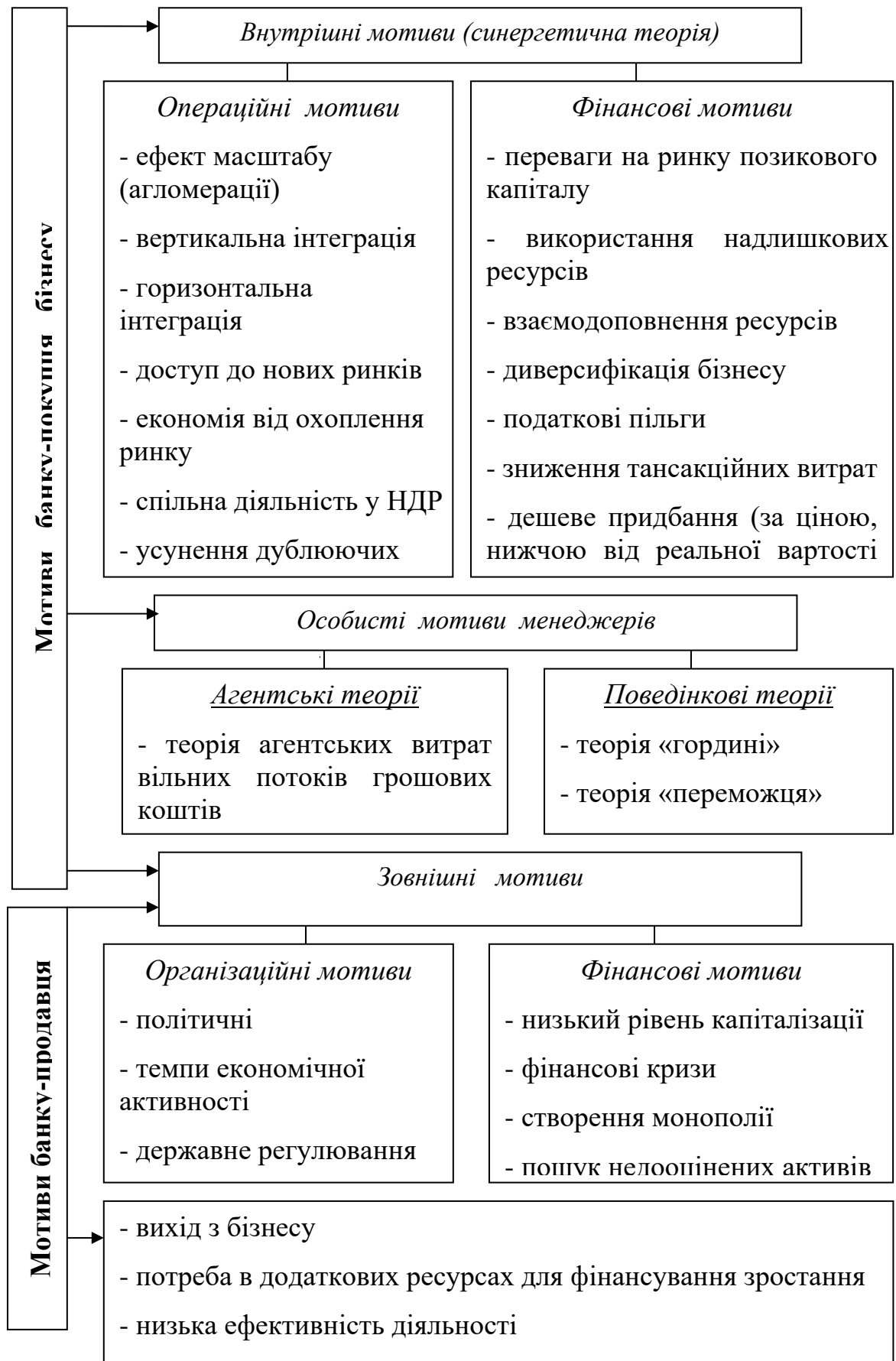
5) цілі акціонерів, які можуть використовувати консолідацію банків для:

- створення партнерства чи залучення стратегічного інвестора в свій банк;
- виокремлення частини бізнесу в окрему бізнес-одиницю чи окремий банку;
- продажу частини акцій.

На основі аналізу головних мотивів, які спонукають банки до консолідації, вважаємо за доцільне виділити окремо мотиви банку-покупця й мотиви банку-продавця. Так, з боку банку-покупця мотивами можуть бути:

- 1) внутрішні, які описуються теоріями про створення вартості, в тому числі й синергетичною теорією;
- 2) особисті мотиви менеджерів банку, що досліджені в теоріях про відсутність створення вартості (агентська та поведінкова теорії);
- 3) зовнішні, які разом із внутрішніми мотивами банків-продавців, відносяться й до мотивів банків, які позбавляються своїх активів.

Внутрішні мотиви характеризують бажання банків здійснити консолідацію, що зумовлене розвитком банку як самостійної економічної одиниці. Зовнішні мотиви відображають необхідність розвитку банківської установи шляхом злиття чи поглинання, що зумовлено сутністю банку як суб'єкта економічної та банківської системи. Мотиви, викликані особистими інтересами менеджерів банків, як правило, виявляються в їх бажанні отримати конкурентні чи фінансові вигоди, чи набути контролю в результаті злиття чи поглинання. Переважно такі мотиви притаманні для ворожого поглинання й рідко мають цілі фінансової та економічної ефективності. Варто також підкреслити, що мотиви інтеграційних процесів видозмінюються під впливом історичних та економічних подій. Відтак, у XXI ст. головним спонукальним мотивом консолідації виступає глобалізація економіки та фінансового ринку, що характеризується стрімким технічним, інформаційним, економічним розвитком банків та їх орієнтацією на світові фінансові ринки. Деталізація внутрішніх і зовнішніх мотивів консолідації банків з позиції покупця і продавця бізнесу подана на рис. 3.



*Власна розробка автора

Рисунок 3. Мотиви учасників консолідації банків*

Отже, що в переважній більшості вітчизняні та зарубіжні автори є прихильниками синергетичної теорії в поясненні причин і мотивів консолідаційних процесів у банківському секторі. Але синергія як така, є скоріше результатом, а не мотивом здійснення операцій злиття і поглинання банків, що в повній мірі відповідає стратегічній орієнтації банків на зростання вартості банківського бізнесу в інтересах його власників і акціонерів. Причини та мотиви банківської консолідації зумовлені, в першу чергу, прагненням банків до зростання, до заняття більш вигідною та сильною стратегічною позицією, тобто, в досягненні стратегічних переваг на ринку. Логіка консолідації банків має відповідати загальній стратегічній меті банківського бізнесу – зростанню чистих грошових потоків і зниженню ризиків. Очевидно, що зроблений вибір банками на користь консолідації засвідчує наявність у них істотних переваг від такої операції в порівнянні з можливостями внутрішнього зростання. Однією з головних таких переваг і виступає синергетичний ефект, що утворюється внаслідок консолідації банків. Тому синергія виступає засобом ефективного зростання банківського бізнесу на основі консолідації банків у формі злиття чи поглинання. Виходячи з вищевикладеного, відзначимо, що мотиви і практика розвитку банківського бізнесу виявили консолідацію основним способом концентрації банківського капіталу, що сприяє (до певних меж і при досягненні необхідної якості здійснення проекту злиття або поглинання) підвищенню ефективності роботи банків та зростання їх стійкості.

Враховуючи високий рівень мінливості та невизначеності сучасного фінансового ринку, на перший план для банківських установ постає питання швидкого реагування та пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища функціонування. Переважно рішення щодо злиття чи поглинання банки приймають в тому випадку, коли вже вичерпані всі внутрішні можливості, за винятком зовнішньої інтеграції з іншою банківською установою. На нашу думку, таке рішення має бути обов'язково обґрунтовано з використанням критеріїв проблемності, які дають можливість оцінити реальну доцільність рішення щодо консолідації банків.

До основних, найбільш поширених факторів проблемності для банків, які стоять перед проблемою консолідації, є такі:

- втрата контролю за ефективністю банківського бізнесу;
- високий рівень витрат банківської діяльності;
- слабкість клієнтської бази;
- високий рівень проблемності діяльності банку на ринку;
- високий рівень ризику банківських операцій;
- зниження ринкової вартості банку та рівня його капіталізації;
- низький імідж банку;
- недостатньо широкий асортимент банківських послуг;
- низький рівень ліквідності та платоспроможності;
- недостатній рівень співпраці з клієнтами банку;
- відсутність можливості збереження банком своїх позицій на ринку фінансових послуг;
- відсутність додаткових джерел поповнення капіталу банку;
- низька вартість бренду банку;
- неможливість протистояти з боку іноземних конкурентів;
- низький імідж банку на фінансовому ринку.

Враховуючи вищезазначені критерії оцінки ступеня проблемності діючих банків, варто відмітити, що консолідація в більшій мірі характерна для тих банків, які не змогли вирішити свої проблеми власними силами й єдине можливе рішення їх полягає в операції злиття чи поглинання. Тому, чим більша кількість ознак проблемності характерна для банку на даному етапі розвитку, тим більш доцільним і ймовірно вірним буде прийняття рішення про консолідацію з укладанням угоди злиття чи поглинання з іншою банківською установою. За інших обставин, не використовуючи можливості інтеграції, банк може втрачати свою конкурентоспроможність на ринку, що може призвести до його ліквідації.

Для отримання узагальненою оцінки рівня проблемності банку на основі зазначених критеріїв, доцільно розробити анкету з ранжуванням цих критеріїв і за 10-ти бальною шкалою оцінити проблемність кожного з цих критеріїв. Тоді

загальний рівень проблемності банку можна визначити за допомогою інтегрального показника :

$$P = \sum_{i=1}^n m_{ij} \sqrt{\sum_{i=1}^n (S_{ij})^{m_{ij}}}, \quad (1)$$

де P – інтегральний показник оцінки рівня проблемності банку;

S_{ij} – рівень проблемності критерію для банка;

m_{ij} – значимість конкретного критерію для банка.

Для інтерпретації значень інтегрального показника проблемності банку доцільно використати така шкала значень (табл. 1)

Для оцінювання характеру прояву мотивів консолідації банків шляхом злиття і поглинання пропонуємо використати коефіцієнт Кендела [337], в основі якого лежить експертна процедура оцінювання кожного мотиву консолідації, в результаті чого кожному мотиву присвоюється певний ранговий номер. При цьому мотив, якому експерт надає найвищу оцінку має ранг 1; в разі виявлення декількох рівнозначних мотивів – їх присвоюється однаковий ранговий номер. В ході проведення анкетного опитування експертів формується матриця рангів, за даними якої розраховується коефіцієнт Кендела (W) за формулою [337]:

$$W = \frac{12 * \sum_{i=1}^n \left(t_{ji} - \frac{N * (n+1)}{2} \right)^2}{N^2 * (n^3 - n^2)}, \quad (2)$$

де n – число мотивів консолідації;

N – кількість експертів;

t_{ij} – рангова оцінка i-го мотиву консолідації j-им експертом;

$t_{ij} = \sum_{j=1}^N t_{ij}$ - сума всіх оцінок для i-го мотиву консолідації.

Таблиця 1

Шкала оцінки значень інтегрального показника проблемності банку*

Ступінь проблемності	Діапазон значень інтегрального показника	Характеристика та основні рекомендації
дуже низький	0,81 – 1,01	діючий банк є ефективним і конкурентоспроможним, якість внутрішніх бізнес-процесів перебуває на високому рівні і необхідна розробка заходів щодо її підтримки та розвитку
низький	0,61 – 0,81	діючий банк є достатньо ефективним, проте необхідна розробка заходів щодо його підтримки на основі удосконалення якості послуг; банк має значні внутрішні можливості оновлення своєї бізнес-моделі, відповідно до умов динамічного ринку
середній	0,36 – 0,61	банк має деякі труднощі в фінансово-господарській діяльності, які можуть бути вирішені шляхом підвищення ефективності окремих структурних блоків діючої бізнес-моделі, необхідним є розробка заходів щодо стабілізації та підвищення якості діяльності банку
високий	0,21 – 0,35	банк характеризується відсутністю внутрішніх резервів для нарощування внутрішнього бізнес-потенціалу; ефективність такого банку може бути забезпечена тільки шляхом формування консолідованого банку
дуже високий	нижче 0,20	банк практично повністю вичерпав внутрішні можливості свого розвитку; значна кількість організаційних та фінансових проблем та сила їх прояву призвели до втрати конкурентних переваг на ринку; діючий банк може бути оновлений тільки шляхом зовнішньої інтеграції шляхом укладення угоди злиття або поглинання з іншим банком

*Розроблено автором на основі опрацювання [339]

Задля кількісної узгодженості думок експертів щодо характеру прояву мотиву, та інтерпретації значення коефіцієнта Кендела доцільно використати вербально-числову шкалу, запропоновану Е. Марголіним (табл. 2).

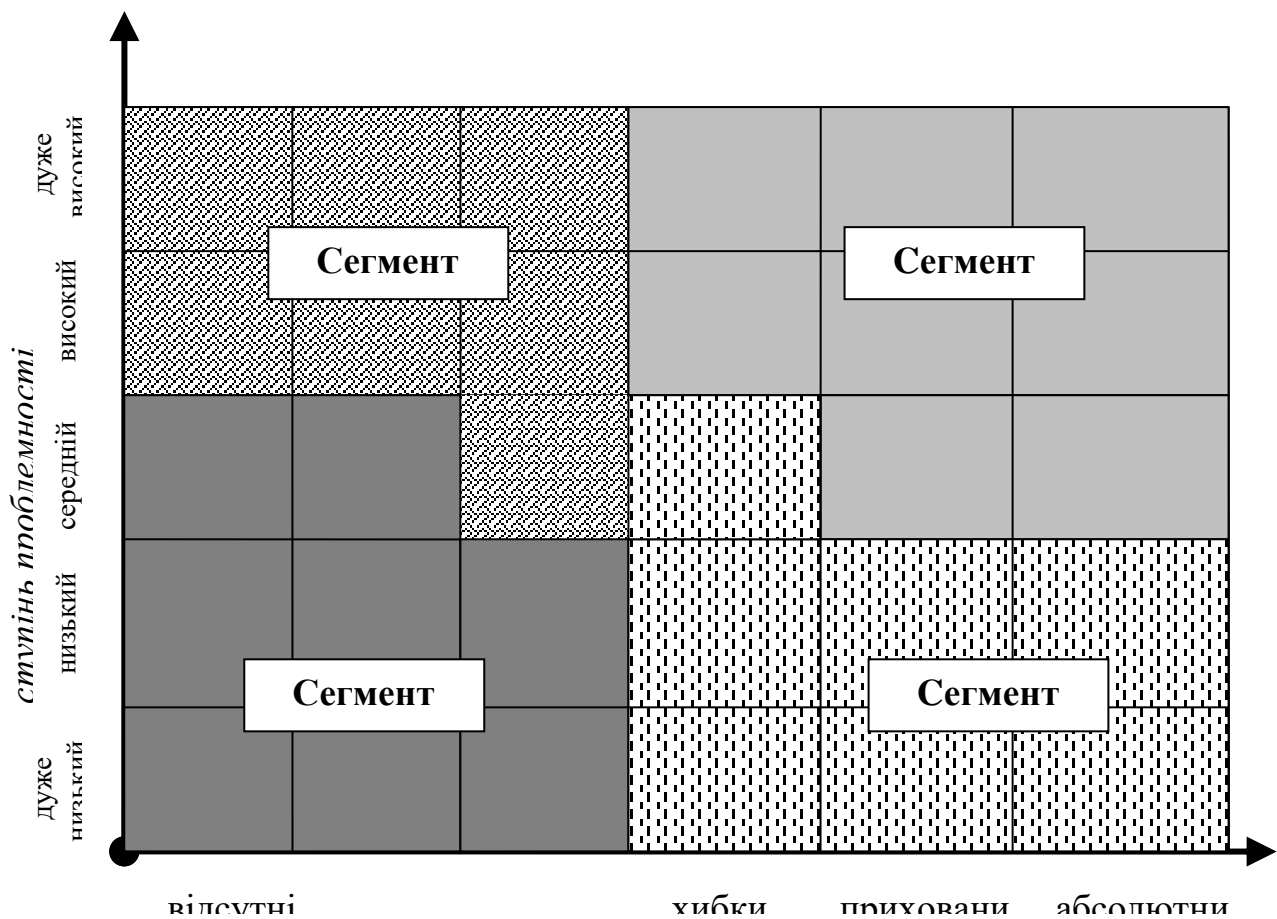
Таблиця 2

Шкала оцінки характеру прояву мотивів консолідації банків [338]

№ з/п	Діапазон значень коефіцієнта конкордації	Характер прояву мотивів
1.	до 0,1	Мотиви консолідації повністю відсутні
2.	0,11 – 0,3	Досить слабо виражений мотив консолідації
3.	0,31 – 0,5	Епізодичний прояв мотиву консолідації
4.	0,51 – 0,7	Хибкий прояв мотивів консолідації
5.	0,71 – 0,9	Прихований прояв мотивів консолідації
6.	вище 0,91	Абсолютний прояв мотивів консолідації

Як бачимо з наведеної в табл. 2 інформації, рішення про злиття чи поглинання приймається власниками банків у тому випадку, коли значення коефіцієнта Кандела знаходиться в межах 0,71-1,0, коли прояв мотивів консолідації має абсолютний або прихований характер.

З метою виявлення необхідності консолідації банку пропонуємо розглянути карту управлінських рішень, на якій показані квадранти (сегменти) відповідно до ступеня проблемності діяльності банку (вертикальна вісь) та рівня їх усвідомлення менеджментом банку – характеру прояву мотивів (горизонтальна вісь) (рис. 4).



характер прояву мотивів консолідації банку

Рисунок 4. Сегментарна карта управлінських рішень щодо консолідації банків*

*Складено автором на основі опрацювання [339]

Як видно з рис. 4, карта управлінських рішень поділена на чотири сегменти, в межах яких банки можуть ідентифікувати своє положення залежно

від проблемності бізнес-моделі та сформованих мотивів і бажань це змінити. Так, для банку з дуже низьким, низьким чи середнім рівнем проблемності характер прояву мотивів до консолідації буде слабким чи навіть відсутнім взагалі, тому, банку, який попадає у третій квадрант, недоцільно приймати рішення про консолідацію з іншими банками шляхом злиття чи поглинання, адже діючу модель бізнесу можна вдосконалити власними силами. Протилежною є характеристика другого квадранту, в який попадуть банки, яким необхідна консолідація для збереження своєї «присутності» на ринку внаслідок високого й дуже високого рівня проблемності та цілком сформованих мотивів щодо необхідності зміни існуючої бізнес-моделі. Більш детально характеристика сегментів представлена в табл. 3.

Таблиця 3

Характеристика сегментарних квадрантів у прийнятті управлінських рішень щодо консолідації банків [339]

Сегменти	Характеристика	Можлива форма консолідації	
		для банка-ініціатора (покупця)	для банка-цілі (продавця)
Сегмент I	У даний квадрант попадають банки з високим і дуже високим ступнем проблемності, проте менеджмент банку не усвідомлює гострої необхідності прийняття рішень щодо консолідації; епізодичний прояв таких мотивів спостерігається за середньої ступені проблемності діяльності банку	Злиття з метою розширення масштабів діяльності	Поглинання з метою самозбереження
Сегмент II	У даному квадранті перебувають банки, які мають серйозні проблеми й абсолютно вмотивовані щодо необхідності консолідації внаслідок вичерпаних внутрішніх можливостей	Поглинання з метою розширення масштабів діяльності	Злиття з метою збереження «присутності» на ринку
Сегмент III	У даному квадранті перебувають банки з дуже низьким, низьким і середнім ступнем проблемності діяльності й майже відсутніми мотивами щодо злиття/поглинання	Удосконалення існуючої бізнес-моделі	
Сегмент IV	У даному квадранті можуть бути ті банки, які прагнуть до консолідації (мотиви абсолютні) з незначними проблемами бізнес-моделі	Злиття з метою збереження «присутності» на ринку	Злиття з метою збереження «присутності» на ринку

Підсумовуючи вищевикладене відмітимо, що консолідація банків у формі злиття й поглинання принципово підходить для практичної реалізації на перших трьох стадіях розвитку банківської системи, більше того, особливо ефективною вважається на другій стадії «зростання». Приймаючи рішення про об'єднання, банки повинні враховувати стадію консолідації, в якій перебуває банківська система, напрямок її розвитку та швидкість (темп) консолідації.

Для прийняття ефективних управлінських рішень щодо консолідації банку необхідними є чітко сформовані та усвідомлені мотиви, які базуються на врахуванні ступеня проблемності поточної ситуації банку на ринку. Характер прояву таких мотивів повинен бути спрямований на вибір найбільш вигідної форми консолідації, як для банка-ініціатора, так і для банка-цілі такої угоди за наявних цільових альтернатив розвитку. Використання сегментарної карти підвищить рівень обґрунтованості прийняття управлінських рішень при укладанні угод злиття чи поглинання банків.

5.2 Фінансові послуги на ринках капіталу

Сьогодні ринок фінансових послуг є інфраструктурою, що потребує комплексного підходу до розв'язання багатьох проблем, а також виступає одним із механізмів, що забезпечує конкурентоспроможність економіки країни.

Професійні посередники є найважливішими учасниками фондового ринку. Їх значимість обумовлена тими функціями, що вони виконують у межах національної фінансової системи: мобілізація та перерозподіл заощаджень, стимулювання розвитку ринку та підприємницької діяльності, розширення можливостей отримання додаткових доходів населенням тощо.

Основними професійними учасниками ринку цінних паперів є посередники - брокери, дилери та інші учасники, що забезпечують зв'язок між емітентами та інвесторами, інвесторами та іншими учасниками фондового ринку.

У сучасній економіці особливу роль у системі фінансування відтворювального процесу грають фінансові організації, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів. Перелив капіталу в національному масштабі відбувається по багатьох каналах, але найбільш адаптивним є фондовий ринок, який є центральною ланкою сучасної ринкової економіки. Це надзвичайно складна інфраструктура, де безліч фінансових посередників оперують різноманітними фінансовими інструментами та виконують широкий набір функцій з обслуговування та управління економічними процесами.

Курс розвитку даного сегмента багато в чому визначається напрямками розвитку та результативністю діяльності професійних учасників. Професійна діяльність на фондовому ринку знаходиться під суворим контролем держави, оскільки навіть незначна подія, технічна помилка або неофіційна інформація, що поширилася, може призвести до різкої зміни кон'юнктури, до стрибків ринкових цін (курсів) цінних паперів. Це створює умови для недобросовісних процесів на фондовому ринку. Саме для того, щоб захистити добросовісних учасників ринку та всю економіку країни від таких явищ, держава, здійснюючи контроль за

діяльністю учасників, регулює фінансовий ринок та ринок цінних паперів, що є його важливою складовою.

Світова практика показує підвищення значущості фондових ринків в акумулюванні інвестиційних ресурсів, що призводить до закономірного зростання впливу та розвитку інституту професійних посередників ринку цінних паперів. Тому, визначальним фактором покращення вітчизняного інвестиційного клімату, підвищення ефективності ведення бізнесу, зростання економіки країни є розвиток ринку фінансових послуг на фондовому ринку.

Сьогодні фондовий ринок України перебуває у стані, що забезпечує його перехід зі сфери обслуговування обігу капіталів у самостійний сектор економіки. Він являється одним із важливих індикаторів стану економіки будь-якої країни, який гостро реагує на економічні та політичні зміни в країні. Ефективність функціонування фондового ринку залежить від багатьох факторів, одним із основних є побудована та міцна інфраструктура, яка створює сприятливі умови для випуску, а також подальшого обігу цінних паперів.

В Таблиці 1 ми бачимо, як змінювалась кількість суб'єктів, які мали ліцензії на провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів. Як бачимо, з наведених даних, що станом на 31.12.2020 р. кількість професійних учасників із року в рік зменшувалась, а саме: торговців цінними паперами у 2016 р. було 302, а в 2020 р. їхня кількість зменшилась на 91 і складала вже 211; депозитарних установ стало на 54 менше, тобто у 2016 р. було 232 установи, а в 2020 р. вже 211; фондових бірж стало на 3 менше (у 2016 р. їх було 8, а в 2020 р. вже 5); незначне збільшення (+4) компаній з управління активами якщо в 2016 р. їх було 300, то у 2020 р. відповідно їхня кількість склала 304 [345].

Таблиця 1

Суб'єктів, що мали ліцензії на провадження професійної діяльності
на ринку цінних паперів 2016-2020 рр.

Професійні учасники	Станом на 31.12.2016	Зміна, %	Станом на 31.12.2017	Зміна, %	Станом на 31.12.2018	Зміна, %	Станом на 31.12.2019	Зміна, %	Станом на 31.12.2020	Зміна, %
Торговці цінними паперами	302	-18,2	270	10,6	242	-10,4	221	-8,7	211	-5
Депозитарні установи	232	-9,0	210	-9,5	198	-5,7	186	-6,1	178	-4
Компанії з управління активами	300	-6,3	299	-0,3	299	0	297	-0,7	304	2
Особи, що проводять клірингову діяльність	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Фондові біржі	8	-20,0	5	-37,5	5	0	4	-20	5	25

До основних макроекономічних ризиків розвитку діяльності професійних посередників можна віднести низький рівень довіри приватних клієнтів до фондового ринку (наприклад, порівняно з банківським сектором), відносно низький рівень віддачі на вкладений капітал та загалом нестабільність українського фондового ринку як національної інституційної структури. Макроекономічні ризики формують ситуацію, коли більшість приватних інвесторів довіряють фондовому ринку відносно невеликі гроші заради короткострокового спекулятивного прибутку та отримання пасивного доходу.

В Україні у 2020 році ліцензію на провадження професійної діяльності на фондовому ринку, а саме діяльності з організації торгівлі на фондовому ринку здійснювали та мали п'ять фондових бірж: АТ «Фондова біржа «ПФТС»»; АТ «Українська біржа»; ПрАТ «Фондова біржа «Перспектива»»; ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа»; ПрАТ «Українська фондова біржа».

У Таблиці 2 ми бачимо як зменшується кількість ліцензій за окремими видами професійної діяльності на фондовому ринку, і можемо зробити висновок про їхнє значне скорочення у 2020 р. Якщо у 2016 р. кількість ліцензій на провадження брокерської діяльності було 291, то у 2020 р. їхня кількість зменшилась на 85, і складала 206; кількість ліцензій на провадження дилерської діяльності зменшилась на 93 (2016 р. – 278, 2020 р. – 185); ліцензії з андеррайтингу зменшились на 15 (2016 р. -51, 2020 р. – 36).

Таблиця 2

На фондовому ринку, кількість ліцензій за окремими видами професійної діяльності /діяльності з торгівлі цінними паперами

	станом 31.12.2016	станом 31.12.2017	станом 31.12.2018	станом 31.12.2019	станом 31.12.2020
Брокерська діяльність	291	260	234	214	206
Дилерська діяльність	278	247	216	197	185
Андеррайтинг	51	46	39	39	36
Діяльність з управління цінними паперами	24	26	23	20	18
Діяльність з управління іпотечним покриттям	1	1	1	1	1

У 2020 р. на ринку цінних паперів співвідношення обсягів торгів становило 23,87%. На ринку цінних паперів темп приросту обсягів торгів 28,65% порівняно з 2019 р. На ринку цінних паперів найбільший обсяг торгів за останні роки серед фінансових інструментів припадав на операції з державними облігаціями України, що становив 82,5% у 2020 р. Обсяг торгів на біржовому ринку в 2020 році становив 335,41 млрд. грн., тобто 33,51% від загального обсягу торгів ринку цінних паперів [345].

Індекс являється важливим індикатором ринку капіталу, що дозволяє оцінити загальну ситуацію на ринку цінних паперів, отже індекс ПФТС за 2020 р. зменшився на 2%, в той же час спостерігаємо збільшення на 4% індексу УБ.

Останніми роками консолідація торгівлі цінними паперами спостерігається на двох організаторах торгівлі, саме «ПФТС» та «Перспектива», порівняно з минулим 2019 р. цього року питома вага обсягу торгів ПрАТ «Фондова біржа

«Перспектива» і АТ «Фондова біржа «ПФТС» склала 99,28%, тобто збільшилась на 0,54% [345].

З 2021 року почали діяти нові вимоги, встановлені НКЦПФР (Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами, а також договорів, що укладаються під час провадження такої діяльності:

«Рішення від 03.11.2020 р. № 640 «Про затвердження Вимог (правил) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами» [341];

«Рішення від 03.11.2020 р. № 641 «Про затвердження Вимог до договорів, які укладаються під час провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами» [342].

Також, НКЦПФР переглянуто класифікацію договорів, що можуть укладатися торговцем під час провадження діяльності. В обіг запроваджено новий вид договору про надання послуг на фондовому ринку, а саме «генеральний договір». Це вид базового договору, який встановлює порядок надання торговцем інвестиційних послуг і спосіб взаємодії між сторонами. Його перевагами є те, що він є більш універсальним, ніж договір на брокерське обслуговування, а також може укладатися як з клієнтом, так і з контрагентом торговця. З метою надання послуг щодо андеррайтингу, вчинення маржинальних операцій, операцій РЕПО, передбачено укладання додаткових договорів до генерального договору.

Виключено з переліку договорів такі види, що вже не діють: дилерський договір, договір на брокерське обслуговування, договір на виконання, договір на придбання цінних паперів.

Окрім, зазначених змін, що мають на меті підвищення якості надання послуг на ринку та встановлюють основний принцип діяльності торговців – це захист свого клієнта від можливих ризиків, запроваджено чіткі механізми їхньої

взаємодії. Встановлено порядок вчинення особистих угод, проведення інвестиційного дослідження, надання інвестиційних порад і рекомендацій, розгляд скарг клієнтів і запобігання конфлікту інтересів, відповідно до міжнародних стандартів. Приведено у відповідність розкриття/надання інформації клієнтам або потенційним клієнтам, обсяг і види такої інформації.

Зазначені зміни у нормативних актах забезпечать дотримання основних принципів і вимог діяльності інвестиційних фірм, що визначені у: Директиві 2014/65/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європи від 15 травня 2014 року; Комісійному делегованому Регламенті (ЄС) 2017/565 від 25 квітня 2016 року, що доповнює зазначену Директиву.

1 липня 2021 року набрав чинності Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки» який регулює відносини, що виникають під час провадження професійної діяльності на ринках капіталу та організованих товарних ринках. Також у законі подано нове визначення щодо діяльності з надання фінансових послуг: «Професійна діяльність на ринках капіталу - це діяльність акціонерних товариств, товариств з обмеженою відповідальністю або товариств з додатковою відповідальністю з надання фінансових та інших послуг на ринках капіталу під час здійснення будь-якого виду діяльності, передбаченого частиною другою цієї статті» [343].

Для всіх ринків основним регулятором за новим законом залишається НКЦПФР, яка буде надавати ліцензії, проводити реєстрацію правил ринку та специфікації деривативних контрактів тощо. Певних змін зазнала діяльність з торгівлі, хоча перелік видів професійної діяльності на ринках капіталу не змінився, зокрема додався такі види діяльності, як субброкерська діяльність та інвестиційне консультування, змінилася назва торговців, відтепер це - інвестиційні фірми.

У таблиці 3 показані основні новації у діяльності з торгівлі та оформлення/переоформлення ліцензії наявних учасників ринку з 1 липня 2021 року на ринках капіталу.

Таблиця 3

Порівняльні види діяльності з торгівлі на ринках капіталу

№	Види діяльності з торгівлі до 1 липня 2021 року	Види діяльності з торгівлі після 1 липня 2021 року
1	Брокерська діяльність	Брокерська діяльність Субброкерська діяльність
2	Дилерська діяльність	Дилерська діяльність
3	Андеррайтинг	Розміщення без надання гарантії
4	Управління цінними паперами	Управління портфелем фінансових інструментів
5	Організація торгівлі на фондовому ринку	Клірингова діяльність з визначення зобов'язань та: - діяльність з організації торгівлі на регульованому фондовому ринку; - діяльність з організації укладання деривативних контрактів на регульованому ринку деривативних контрактів; - діяльність з організації торгівлі на фондовому БТМ ¹ ; - діяльність з організації укладання деривативних контрактів на БТМ деривативних контрактів;
6	Клірингова діяльність	Клірингова діяльність з визначення зобов'язань

¹БТМ - Багатосторонній (БТМ) торговельні майданчики

Для вітчизняного ринку фінансових послуг характерна відсутність чітких норм та правил функціонування, що зумовлює необхідність розробити концептуальні підходи для побудови ефективного механізму державного регулювання даного сегмента. Регулювання ринку фінансових послуг полягає у впорядкуванні взаємодії та захисті інтересів його учасників шляхом встановлення певних правил, критеріїв і стандартів. Ефективний нагляд за діяльністю ринку фінансових послуг є важливим інструментом, який в співпраці з ефективною економічною політикою являється основою для фінансової стабільності в країні.

«Для того, щоб оптимізувати роботу ринку фінансових послуг, необхідно: удосконалити законодавство, що регулює ринок фінансових послуг, створити вітчизняні конкурентоспроможні ринки фінансових послуг, підвищити рівень прозорості, капіталізації та ліквідності ринку фінансових послуг, удосконалити інфраструктуру ринків фінансових послуг, сформувавши сприятливий податковий клімат для учасників ринків з метою збільшення обсягів інвестицій, створити

інформаційну базу для потенційних учасників ринку, сприяти тісній співпраці всіх учасників ринку, розвивати інститути колективного інвестування» [344, с. 21].

Отже, можливо виділити ряд факторів, що впливають на діяльність професійних посередників, а саме: збільшення рівня фінансового ризику в країні, зниження реального інвестиційного потенціалу громадян та його диспропорція, низький рівень диверсифікації активів приватних інвесторів, жорсткі вимоги до мінімального власному капіталу, нестабільність умов здійснення підприємницької діяльності у сфері фінансового посередництва та ін.

SECTION 6. FINANCE, PENNILESS AND CREDIT

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.6.1

6.1 Інструменти фінансового забезпечення економічного розвитку регіонів

Існуюча система забезпечення місцевих бюджетів фінансовими ресурсами не відповідає потребам громад, необхідними для ефективної реалізації інвестиційної політики, і побудована таким чином, що кошти бюджету спрямовуються переважно на фінансування поточних видатків. Така ситуація зумовлена тим, що в Україні є низький рівень власних доходів місцевих бюджетів та, відповідно, зростаючий рівень їх фінансової залежності від державного бюджету.

Прискорення соціально-економічного розвитку регіонів України, формування інвестиційної привабливості території обумовило необхідність пошуку додаткових джерел фінансування та удосконалення механізмів фінансової підтримки здійснення державної регіональної політики.

Питанням пошуку шляхів зміцнення фінансової бази місцевих органів влади з метою їх підвищення фінансової самостійності, визначення ролі місцевих бюджетів в інвестиційному забезпеченні соціально-економічного розвитку присвятили свої наукові праці такі вітчизняні учені: Г. Возняк, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В.Опарін, К. Павлюк, Ю. Раделицький, І. Сторонянська, І. Чугунов, О. Шишко та ін.

Метою дослідження є окреслення особливостей формування джерел надходжень та використання бюджетних видатків на забезпечення економічного розвитку регіонів та створення умов для підвищення якості державних послуг.

Головним завданням регіональної політики умовах в умовах децентралізації є забезпечення стабільного розвитку територіальних громад. Основна роль для реалізації даного завдання належить фінансовим інструментам, ефективне використання яких сприяє розвитку місцевої інфраструктури та формування інвестиційної привабливості територій. Фінансовими інструментами, які використовує держава для досягнення

зазначеної мети є бюджети розвитку місцевих бюджетів, субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток, Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР)

Бюджет розвитку є основою фінансування соціально-економічних програм територіальної громади з місцевого бюджету, забезпечує спрямування бюджетних коштів в інфраструктуру місцевого господарства, покращення благоустрою, зростання чисельності робочих місць та підвищення податкоспроможності території. Бюджет розвитку місцевих бюджетів є складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів, включає надходження та напрями спрямування коштів на забезпечення витрат. Відповідно до бюджетного законодавства, бюджет розвитку місцевих бюджетів формується за рахунок таких надходжень:[346]

- дивіденди, нараховані на акції господарських товариств, у статутних капіталах яких є комунальна власність;
- плата за надання місцевих гарантій;
- кошти пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, отримані відповідно до Закону України “Про регулювання містобудівної діяльності”;
- кошти від відчуження комунального майна, у т.ч. кошти від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;
- 90% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них;
- капітальні трансферти (субвенції) з інших бюджетів;
- кошти від повернення кредитів, наданих з відповідного бюджету, та відсотки, сплачені за користування ними;
- місцеві запозичення;
- кошти, які передаються з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної місцевої ради.

Для оцінки впливу реформ на фінансову базу місцевого самоврядування напрями використання видатків розвитку розглянемо бюджет розвитку м. Львова.

Склад доходів бюджету розвитку м. Львова та їх динаміка впродовж 2018-2021 рр. відображено на рисунку 1.

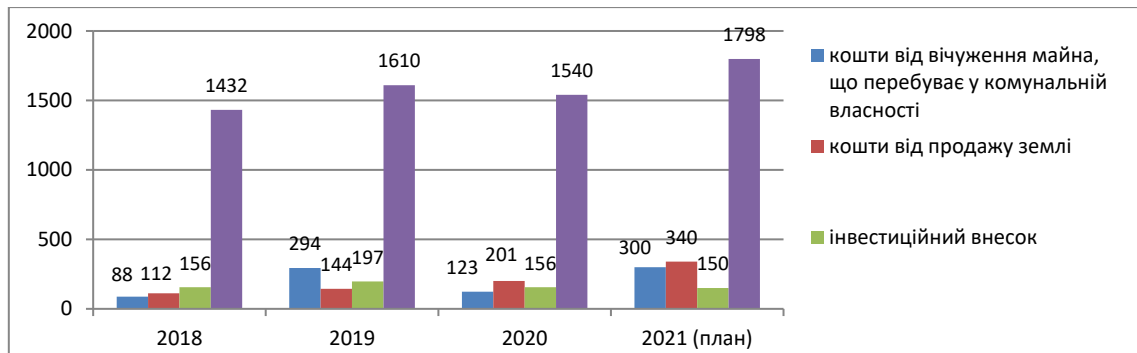


Рисунок 1. Динаміка і склад доходів бюджету розвитку м. Львова, млн. грн.

Джерело: складено авторами на основі [347,348,349,350]

Незмінними джерелами надходжень є доходи від операцій з капіталом (кошти від відчуження майна, що перебуває у комунальній власності; кошти від продажу землі) та кошти від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, отримані відповідно до Закону України “Про регулювання містобудівної діяльності” (інвестиційний внесок). Загалом, зростання обсягів бюджету розвитку м. Львова відбувається завдяки передачі значної суми коштів із загального фонду місцевого бюджету до бюджету розвитку. Така можливість передачі коштів з іншої частини місцевого бюджету за рішенням відповідної місцевої ради існує ще з 2011 р., що суттєво змінило ситуацію із фінансуванням видатків розвитку.

Відповідно до ст. 71 Бюджетного кодексу України видатки бюджету розвитку спрямовуються на: погашення місцевого боргу; капітальні видатки, включаючи капітальні трансферти іншим бюджетам; внески органів влади АРК органів місцевого самоврядування до статутного капіталу суб'єкта господарювання; проведення експертної грошової оцінки земельної ділянки, що підлягає продажу відповідно до ст. 128 Земельного кодексу України, за рахунок авансу, внесеного покупцем земельної ділянки; підготовку земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них державної; платежі, пов'язані з виконанням гарантійних зобов'язань АРК, обласної ради чи міської територіальної громади; розроблення містобудівної документації на місцевому та регіональному рівнях. [346]

Аналіз видатків бюджету розвитку м. Львова за основними напрямками показав, що з року в рік сума видатків на той чи інший напрямок змінюється. Дані зміни можуть бути пов'язані з відповідними потребами громади, та соціально-економічними програмами і проектами, що реалізуються у місті (територіальній громаді). (табл.1)

Таблиця 1. Напрями використання коштів бюджету розвитку м. Львова
(млн. грн.)

Статті видатків	2018	2019	2020	за 9 місяців 2021
Освітні установи та заклади	-	233	184,0	116,4
Медичні установи та заклади	-	111,5	148,5	138,7
Установи та заклади культури	-	26,9	40,0	15,2
Установи та заклади фізичної культури та спорту	-	-	25,1	6,1
Внески до статутного капіталу суб'єктів господарювання	1804,4	1524,2	1433,9	1006,2
Реставрація пам'яток культури, історії та архітектури	43,5	52,7	43,2	11,7
Трансферти іншим бюджетам	65,5	123,8	58,0	17,9
Будівництво, реконструкцію та ремонт доріг	-	-	795,2	273,6
Будівництво, реконструкцію та капітальний ремонт об'єктів житлово-комунального господарства та інші об'єкти комунальної власності	686,3	790,2	325,2	61,3
Заходи із запобігання та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій	-	-	-	18,8
Всього видатків	2599,7	2862,3	3053,1	1665,9

Джерело: складено авторами на основі [347,348,349,350]

У 2018 - 2020 роках майже третину коштів бюджету розвитку м. Львова виділялися на будівництво, реконструкцію та капітальний ремонт об'єктів житлово-комунального господарства та інші об'єкти комунальної власності, а також на будівництво, реконструкцію та ремонт доріг. Невеликою часткою характеризуються видатки на фінансування установ соціально-культурної сфери у 2019 році (майже 5%), в 2020 році їх обсяги зросли до 13%, а в 2021 році вони склали 16%. Зазначимо, що у 2018 році за даним напрямком видатки не виділялися. За 9 місяців 2021 року видатки бюджету розвитку Львівської територіальної громади склали 1665,9 млн. грн., або 43,4% до річних планових показників. Найбільше коштів у 2021 році передбачається на інфраструктуру та будівництво доріг.

Не зважаючи на комплекс вагомих завдань, фінансовий ресурс бюджету розвитку є вкрай обмежений. Оскільки бюджет розвитку є одним із основних засобів впливу на соціально-економічний розвиток відповідних територій, існує потреба у подальшому розширенні переліку надходжень до бюджету розвитку за рахунок додаткових стабільних джерел. З огляду на це, проблеми наповнення бюджетів розвитку місцевих бюджетів та оптимізації їх видаткової частини не втрачають своєї актуальності і на сьогоднішній день.

Важливим джерелом фінансування соціально-економічного розвитку громад є субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій» від 03.02.2021 р № 102 [351] кошти субвенції спрямовуються на: будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт об'єктів комунальної власності; здійснення заходів Державної програми розвитку українських Карпат на 2020-2022 роки (за винятком поточних видатків); здійснення екологічних та природоохоронних заходів; придбання для установ комунальної власності обладнання та комунального транспорту, зокрема спеціального призначення; розв'язання проблем окремих адміністративно-територіальних одиниць (малих міст, шахтарських та гірських населених пунктів); здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку регіонів; реалізацію проектів з енергоефективності та енергозбереження, проектів водопостачання, водовідведення, та тепlopостачання; виготовлення проектної документації; реалізацію проектів будівництва (нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту) об'єктів комунальної власності з виготовленням відповідної проектної документації; здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізацію та ліквідацію спалахів, епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2; завершення проектів будівництва

строком реалізації від одного до трьох років, впровадження яких розпочато у попередні роки за рахунок субвенції.

Субвенція надається місцевим бюджетам за дотриманням умов:

- спрямування субвенції на створення, приріст або оновлення основних фондів комунальної власності;
- наявності затверджених проектів будівництва та результатів проведення їх експертизи відповідно до діючих вимог;
- спроможності подальшого утримання основних фондів комунальної власності за рахунок коштів місцевих бюджетів;
- завершення реалізації проектів у поточному році.

Упродовж останніх чотирьох років у державному бюджеті України для місцевих бюджетів було виділено 14,46 млрд. грн., з них перерозподілено 11,74 млрд. грн. (рис.2)

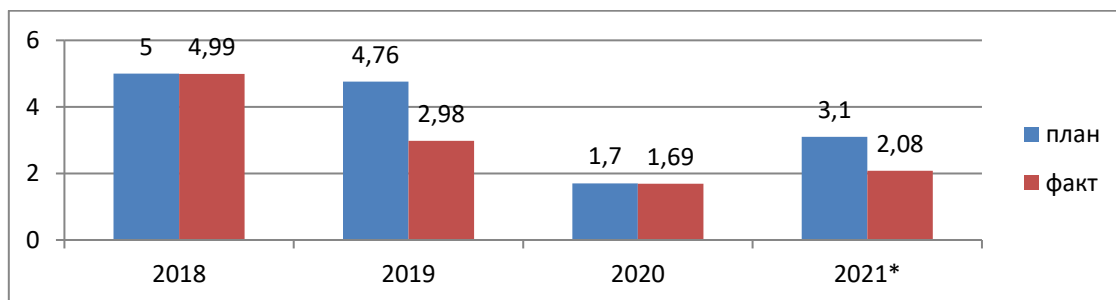


Рис. 2. Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів соціально-економічного розвитку окремих територій, млрд. грн.

Джерело: складено авторами на основі [352],

** фактичні дані станом на 01.11.21р.*

Пріоритетними напрямками спрямування коштів субвенції у 2020 та 2021 роках є здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню, локалізація та ліквідація спалахів, епідемій та пандемій гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-CoV-2, реалізація проектів будівництва, спрямованих на забезпечення підвищення якості надання послуг у галузі освіти, охорони здоров'я та спорту.

За даними державної казначейської служби, станом на 01.12.2020 касові видатки з державного бюджету для реалізації субвенції склали 1,64 млрд. грн. Зокрема, відповідно до територіального розподілу розпису державного бюджету,

02.10.2020 року, казначейством України перераховано місцевим бюджетам кошти субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій у сумі 740,6 млн. грн., а 17 грудня 2020 року – 72,9 млн. гривень, що складає близько 0,8 млрд. грн. Загальний обсяг субвенції на 2020 рік становить 1,7 млрд. грн. У 2020 році було розподілено близько 1,68 млрд. грн. на понад 1150 проєктів.[353] У 2021 році, станом на 1 листопада, місцевим бюджетам перераховано 2,08 млрд. грн., що становить 67,1% загального обсягу субвенції.

Відповідно до ст. 10 Закону України “Про добровільне об’єднання територіальних громад” [354] держава здійснювала фінансову підтримку добровільного об’єднання територіальних громад сіл, селищ, міст та приєднання до об’єднаних територіальних громад шляхом надання об’єднаній територіальній громаді (далі ОТГ) коштів у вигляді субвенції на формування відповідної інфраструктури. На виконання Закону Постановою Кабінету Міністрів України від 16.03.2016 № 200 “Про затвердження Порядку та умов надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на підтримку розвитку об’єднаних територіальних громад” [355] запроваджено Інфраструктурну субвенцію. Загальний обсяг фінансової підтримки субвенції розподілявся між бюджетами ОТГ пропорційно до їхніх площ та кількості сільського населення з рівною вагою обох цих факторів відповідно до формули, визначеної Постановою.

Протягом 2016 - 2019 рр. Уряд виділив для ОТГ 6,5 млрд. грн. на розвиток інфраструктури, реалізовано 9475 проєктів. Зокрема, у 2019 році із загального розміру Інфраструктурної субвенції (2,1 млрд. грн.) об’єднані громади використали 2,06 млрд. грн. (98,1 %) та реалізували 3095 проєктів. За підтримки держави ОТГ будували і ремонтували школи, дитячі садки, амбулаторії та ФАПи, заклади культури і спорту, ЦНАПи, водогони та дороги, купували спеціалізований транспорт. Фінансова підтримка, підсилила спроможність об’єднаних територіальних громад та певною мірою покращила якість надання послуг населенню. [356] 13.04. 2020 р. Верховною Радою України ухвалено

зміни до Закону України “Про Державний бюджет на 2020 рік”, згідно з якими зменшені видатки на фінансування бюджетної програми “Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на підтримку розвитку об’єднаних територіальних громад”, а натомість кошти спрямовано на фінансування Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками.

Оскільки у 2020 році завершився процес добровільного об’єднання територіальних громад і відбулося створення територіальних громад адміністративним шляхом, то постало питання доцільності та обґрунтованості подальшого передбачення Інфраструктурної субвенції у державному бюджеті, як заохочувального фактору та стимулу для добровільного об’єднання. [356]

Відповідно до частини 6 статті 108 Бюджетного кодексу у державному бюджеті України на 2021 рік передбачена субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію інфраструктурних проектів та розвиток об’єктів соціально-культурної сфери. Порядок та умови її надання затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 31.05. 2021 р. № 544 [357]. Згідно з Постановою кошти субвенції спрямовуються на реалізацію проектів будівництва (нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту) та ремонту об’єктів комунальної власності (за винятком адміністративних будинків), транспортної інфраструктури та соціально-культурної сфери, у т. ч. розроблення та коригування проектної документації, проведення експертизи проектів; придбання медичного обладнання, зокрема спеціального призначення; завершення проектів будівництва із строком реалізації від одного до трьох років, впровадження яких розпочато у попередні роки; придбання мультифункціональних спортивних майданчиків.

Умовами надання субвенції є:

- загальна кошторисна вартість проектів будівництва понад 10 млн. грн. (за винятком придбання мультифункціональних спортивних майданчиків);

- спроможність подальшого утримання за рахунок коштів місцевих бюджетів основних фондів комунальної власності, створення, приріст або оновлення яких фінансується за рахунок субвенції;

- спрямування субвенції на створення, приріст, оновлення та ремонт основних фондів комунальної власності;

- завершення реалізації проектів будівництва у 2021-2023 роках;

- під час придбання мультифункціональних спортивних майданчиків співфінансування з обласних бюджетів та бюджетів відповідних територіальних громад в обсязі не менше ніж по 10% загальної їх вартості, а також із залучених на зазначені цілі інших джерел, не заборонених законодавством.

У 2021 році обсяг субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію інфраструктурних проектів та розвиток об'єктів соціально-культурної сфери затверджений в сумі 1958,7 млн. грн. Розпорядженням Кабінету Міністрів від 28.10.2021р № 1311-р обсягів субвенції збільшено до 2 016,0 млн. грн. [358]

Для фінансової підтримки проведення регіональної політики держави шляхом фінансування проектів регіонального розвитку у 2012 році у складі загального фонду державного бюджету України створено Державний фонд регіонального розвитку (далі ДФРР).

ДФРР є бюджетною програмою, в основі якої лежить багаторівневий конкурсний відбір проектів на державному та місцевому рівнях, кошти яких розподіляють за певними визначеними критеріями для усіх громад. Коло поданих до фінансування проектів найрізноманітніше: від проектів з відновлення історичних пам'ятників до будівництва та ремонту шкіл, амбулаторій, доріг, спортивних майданчиків.

Згідно ст. 24-1 Бюджетного кодексу України при складанні Бюджетної декларації та проекту державного бюджету України ДФРР визначається в обсязі не менше 1 % прогнозованої величини доходів загального фонду проекту Державного бюджету на відповідний бюджетний період.[346] Однак протягом 2012-2015 рр. встановлена норма не виконувалась, а з 2016 року щороку зупиняється законами про Державний бюджет України на відповідний рік

розділом «Прикінцеві положення», що призводить до виділення коштів ДФРР у обсягах, менших ніж передбачено Бюджетним кодексом.

Для підвищення ефективності використання коштів ДФРР у 2017 р. додатковим джерелом фінансування ДФРР встановлено спеціальний фонд державного бюджету, при цьому фінансові ресурси, отримані ДФРР від спеціального фонду у 2,5 рази перевищили відповідні обсяги надходжень із загального фонду. Однак, фінансування ДФРР за рахунок спеціального фонду Державного бюджету не має гарантованих джерел наповнення.

Кошти ДФРР спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у т. ч. проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустриальних та інноваційних парків, спортивної інфраструктури і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів, а також на реалізацію проектів - переможців «Всеукраїнського громадського бюджету». На реалізацію інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що мають на меті розвиток спортивної інфраструктури та енергоефективності державних і комунальних навчальних та медичних закладів, передбачається не менше 10% коштів ДФРР за кожним з таких напрямів, а на реалізацію проектів - переможців "Всеукраїнського громадського бюджету" - не більше 10% коштів ДФРР. [346]

Постановою Кабінету Міністрів України “Деякі питання державного фонду регіонального розвитку” від 18.03.2015 р. №196 затверджено порядок підготовки, оцінки та відбору інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватись за рахунок коштів ДФРР. [359] Кожен проект повинен передбачати співфінансування з місцевих бюджетів на рівні 10% від його вартості. Серед затверджених до реалізації проектів переважають проекти соціального спрямування. Проектам економічного спрямування громади приділяють менше значення. Переважно вони зводяться до проектів з ремонту доріг. [360]

Відомості про напрями використання коштів ДФРР у 2019-2020 рр. наведено у табл. 2

Таблиця 2. Аналіз коштів ДФРР за напрями використання у 2019-2020 рр.

Напрями використання	2019 рік			2020 рік		
	кількість проектів	касові видатки ДФРР, млн. грн.	% касових видатків ДФРР	кількість проектів	касові видатки ДФРР, млн. грн.	% касових видатків ДФРР
Освіта - всього	256	1948,1	35,5	230	233,6	51,1
у т.ч. ДНЗ	60	371,6	6,8	81	790,9	18,0
школи	196	1576,5	28,7	149	1442,7	33,1
Водопостачання, водовідведення	43	401,3	7,3	12	247,3	5,7
Соціальний захист	5	28,3	0,5	3	10,7	0,2
Дороги, транспортна інфраструктура	46	551,2	10,0	16	198,5	4,5
Культура	36	238,3	4,3	19	135,1	3,0
Спорт	126	1032,6	18,8	107	942,2	21,7
Охорона здоров'я	93	939,1	17,1	53	522,4	12,0
ЦНАП, центри безпеки громадян	21	160,2	3,0	6	51,6	1,1
Інше	32	187,0	3,4	6	29,4	0,7
Разом	658	5486,1	100	452	4370,9	100

Джерело: побудовано авторами на основі [361]

Аналіз проектів та обсяги фінансування коштів ДФРР у 2019-2020 роках показали, що здебільшого вони пов'язані з будівництвом, реконструкцією, капітальним ремонтом та добудовою об'єктів соціальної і комунальної інфраструктури – освіта (35,5% та 51,1% коштів відповідно), спорт (18,8% та 21,7%) та охорона здоров'я (17,1% та 12%), що сукупно становить 71,4% та 84,4% від загального обсягу касових видатків ДФРР відповідно. До переліку об'єктів включено лише незначну кількість об'єктів соціального захисту, транспортної інфраструктури культури. При цьому кошти направлялися на відтворення та розбудови мережі закладів соціально-культурної сфери та житлово-комунального господарства, які перебувають у занедбаному стані. На прискорення економічного зростання регіонів та територій шляхом розбудови інфраструктури індустріальних парків та мережі технопарків, створення центрів підтримки бізнесу, нових робочих місць у сільській місцевості, кошти ДФРР не спрямовувалися. Тобто, один із найпрогресивніших механізмів фінансової

підтримки розвитку регіонів фінансується не у повному обсязі, а відібрані проекти регіонального розвитку переважно спрямовувалися на розв'язання соціальних проблем.

Зміни, які відбулися в бюджетному і податковому законодавстві України, пов'язані із реформою місцевого самоврядування та територіальної організації влади, суттєво вплинули на фінансову базу місцевого самоврядування, у тому числі, на процес формування і використання бюджету розвитку. Між тим дохідна частина бюджетів розвитку місцевих бюджетів в Україні не спроможна забезпечити фінансові потреби територій у капітальних вкладеннях. Фінансові ресурси бюджету розвитку в основному спрямовуються на капітальні видатки, на інвестиції в соціально-економічний розвиток територіальних громад йде близько 1% видатків розвитку. Капітальні видатки покриваються за рахунок обов'язкових платежів платників податків. Тому говорити про можливість та перспективи інвестування для одержання додаткового доходу до місцевих бюджетів досить складно. [362] Позитивним аспектом реформи міжбюджетних відносин є щорічне збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. Зокрема, обсяги капітальних видатків місцевих бюджетів зростають. У 2018 році видатки становили – 91,2 млрд. грн., що на 16,9 млрд. грн., або на 22,7% більше порівняно з 2017 роком. У 2019 році – 99,8 млрд. грн., що на 8,6 млрд. грн., або на 9,5% більше, ніж у 2018 році. У 2020 році із місцевих бюджетів профінансовано 96,8 млрд. грн. капітальних видатків, що на 3 млрд. грн. менше, порівняно із 2019 роком. [18]

6.2 Теоретичні аспекти та методика оцінки фінансового стану підприємства в системі фінансово-економічної безпеки

В умовах трансформаційних перетворень економіки держави фінансово-економічна безпека є складовою економічної безпеки і вважається головною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «локомотивом» будь-якої економічної системи.

Фінансово-економічна безпека - це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та задач достатніми обсягами фінансових ресурсів.

На сьогодні питання якісного стратегічного управління системою фінансово-економічної безпеки є необхідним для самостійного розроблення фінансово-економічної стратегії підприємства відповідно до цілей загально-економічної державної стратегії, а також для забезпечення фінансової рівноваги, стійкості, платоспроможності і ліквідності підприємства в довгостроковому періоді в умовах невизначеного і конкурентного середовища.

Метою наукового дослідження є необхідність розроблення та вдосконалення теоретичних та методологічних аспектів поняття фінансового стану підприємства та визначення основних методик його оцінки в системі фінансово-економічної безпеки.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити суть і значення фінансової стійкості підприємства в системі управління фінансово-економічною безпекою;
- провести оцінку фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства на основі певних економічних показників;
- проаналізувати основні індикатори фінансово-економічної безпеки;

- запропонувати основні напрями вдосконалення управління системою забезпечення фінансово-економічної безпеки на підприємстві.

Методичну базу даного дослідження складають: монографічний метод дослідження інформаційних, літературних джерел і наукових праць з проблем вдосконалення фінансово-економічного стану підприємства.

Теоретичною та методологічною базою дослідження слугували економічні теорії сучасних авторів щодо розвитку та удосконалення використання фінансових ресурсів підприємства, комплексного аналізу та оцінки показників фінансової стійкості в системі фінансово-економічної безпеки, публікації вітчизняних і зарубіжних вчених з тематики дослідження, методики аналізу фінансового стану підприємства та висновки автора.

Однією з характеристик стабільного фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість. Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями.

У вітчизняній та закордонній практиці немає єдиного трактування поняття «фінансова стійкість підприємства». Варто зазначити, що більшість наукових поглядів спирається на ототожнення або споріднення понять «фінансовий стан», «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість».

На нашу думку, необхідно детально розглянути визначення кожного з наведених показників. І.О. Бланк пропонує визначити фінансовий стан підприємства як рівень збалансованості окремих елементів активів і пасивів підприємства, а також рівень ефективності їх використання [364, с. 321].

На наш погляд, такі показники, як ділова активність та надійність, мають доповнювати інші показники діяльності підприємства, бо самостійно не дають можливості оцінити ефективність функціонування організації.

Г.Б. Пічугіна стверджує, що під фінансовим станом підприємства можна розуміти кінцеві результати його діяльності, що, на нашу думку, є недоцільним, адже не можна ототожнювати всі аспекти діяльності підприємства тільки з прибутком або збитком [365, с. 277]. Л.О. Коваленко, враховуючи більшість рис підприємства як господарюючого суб'єкта ринкових відносин, пропонує визначати фінансовий стан як характеристику його фінансової конкурентоспроможності, ефективності використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання [366, с. 411]. О.О. Терещенко зазначає, що фінансова рівновага передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань [367, с. 277].

На думку М.Д. Білик, О.В. Павловської, Н.М. Притуляк та Н.Ю. Невмержицької, фінансова рівновага визначається як відповідність обсягів формування та споживання власних фінансових ресурсів [368, с. 117-128]. С.З. Мошенський та О.В. Олійник [369, с. 82], розглядаючи сутність фінансової стійкості, визначають основною передумовою її дотримання умов фінансової рівноваги між власними та запозиченими джерелами.

У своїх наукових працях О.С. Філімоненко [370, с. 304], Ю.С. Цал-Цалко [371, с. 315], Н.Н. Селезнєва та А.Ф. Іонова розглядають фінансову стабільність підприємства через аспект поняття платоспроможності, тобто фінансова стабільність підприємства є таким станом його активів та пасивів, який є достатнім для погашення усіх зобов'язань. К. Друрі пропонує оцінювати фінансову стабільність підприємства через його фінансову незалежність, що пов'язана із загальною структурою підприємства, ступенем залежності від зовнішніх джерел фінансування.

Досить цікавим, на нашу думку, є підхід до визначення фінансової стабільності підприємства представників американської школи менеджменту Дж.Ф. Маршалла та В.К. Бансала. Вони розглядають фінансові інновації та тенденції, що виступають зовнішніми чинниками стабільності підприємства. На

їхню думку, прогнозування очікуваних значень фінансових показників і допустимих діапазонів їх похибки має орієнтуватися на фінансові продукти.

Аналіз досвіду вітчизняних та зарубіжних учених дає змогу виокремити чотири основних напрями визначення фінансової стійкості:

1) як стан підприємства або ресурсів. Н.В. Алексеєнко стверджує, що фінансова стійкість підприємства – це стан його матеріальних, економічних і трудових ресурсів їх розподіл використання, які забезпечують розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу за збереження платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризиків [372, с. 56–60]. О.М. Зайцев розглядає фінансову стійкість підприємства як стан підприємства, за якого зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку за негативних впливів зовнішнього середовища. В.А.Медведев розглядає фінансову стійкість як рівний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з урахуванням важливих чинників;

2) як рівновага або здатність повертатись до неї. С.Н. Анохін розглядає фінансову стійкість як такий рівноважний стан промислового підприємства, за якого економічні й управлінські рішення здатні регулювати основні фактори стійкого положення підприємства: управління, виробництва, фінансів, персоналу і стратегії в заданих межах ризику [373, с. 30]. На думку О.М. Колодізева фінансова стійкість – це стан рівноваги або здатність повертатися у цей стан відкритої соціально-економічної системи (підприємство).

3) як здатність підприємства (системи). В.З. Бугай стверджує, що фінансовою стійкістю є здатність підприємства поглинати зовнішні й внутрішні дестабілізуючі фактори через ефективне застосування своїх ресурсів за рахунок використання й удосконалення економічного потенціалу [374, с.34]. А.В. Василенко пропонує розглянути фінансову стійкість як здатність системи зберігати свій працездатний стан щодо досягнення запланованих результатів за наявності різних мінливих впливів [375, с. 39]. В.Л. Іванов розкриває фінансову

стійкість як здатність економічної системи не відхилитися від свого стану (статистичного або динамічного) за різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливів за рахунок ефективного формування і використання фінансових, виробничих організаційних механізмів [376, с. 32-39];

4) як комплекс складників. О.В. Ареф'єва, Д.М. Городянська розглядають фінансову стійкість як сукупність взаємозумовлених та взаємопов'язаних складників, які за будь-яких умов забезпечують здатність до ведення діяльності підприємств, запас ресурсів (ресурсного потенціалу) та збалансований процес функціонування.

На думку О.Є. Журавльової, сутність фінансової стійкості проявляється у оптимальній структурі капіталу, що забезпечується домінуючою часткою власного капіталу в загальному обсязі авансованого в підприємство капіталу, що дає змогу підтримувати фінансову незалежність від зовнішніх кредиторів та забезпечити безперервний виробничо-господарський процес [377, с.523].

І.Г. Ловінська зазначає, що фінансова стійкість являє собою певний стан рахунків підприємства, що гарантує його постійну платоспроможність [378, с. 252]. Варто зазначити, що, на нашу думку, таке визначення фінансової стійкості не може певною мірою задовольнити потребу в оцінці ефективності діяльності підприємства. О.А. Островська визначає фінансову стійкість підприємства як здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому та зовнішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику [379, с. 182].

На думку А.Д. Шеремета, стійкість та стабільність фінансового стану залежить від результатів операційної та фінансово-інвестиційної діяльності підприємства, а стійкий фінансовий стан, своєю чергою, здійснює позитивний вплив на діяльність організацій. Н.А. Мамонтова характеризує фінансову стійкість як такий стан підприємства, за якого забезпечуються стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг

грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції [380, с. 105].

Колектив авторів на чолі з А.М. Поддерьогіним визначає фінансову стійкість підприємства як такий його стан, що дає змогу за рахунок власних і позикових коштів забезпечити поточну виробничу діяльність та інвестиційно-інноваційний розвиток підприємства, зберігаючи темпи приросту власного капіталу, платоспроможність та кредитоспроможність [381, с. 14].

На нашу думку, варто розглядати фінансову стійкість як комплексне поняття, в якому відображається стабільний фінансовий стан підприємства, за якого ефективно формуються, розподіляються та використовуються фінансові ресурси, забезпечуються фінансова автономія, платоспроможність, дохідність та рентабельність, розвиток діяльності на поточний та майбутній періоди.

Враховуючи вищезазначені трактування, можна зазначити, що фінансово стійким є підприємство, яке характеризується такими ознаками: високою платоспроможністю (здатністю відповідати за своїми зобов'язаннями); високою кредитоспроможністю (здатністю платити за кредитами, виплачувати відсотки по них і погашати їх точно в строк); високою рентабельністю (прибутковістю, що дозволяє фірмі нормально і стійко розвиватися, вирішуючи при цьому проблему взаємини акціонерів і менеджерів за рахунок підтримки на достатньому рівні дивідендів і курсу акцій підприємства); високою ліквідністю балансу (здатністю покривати свої пасиви активами відповідної і перевищує терміновості перетворення їх на гроші).

Дослідивши точки зору різних авторів можна помітити, що єдиного визначення щодо поняття фінансової стійкості не існує, з цього випливає що фінансова стійкість – поняття широке.

1. Фінансова стійкість визначає фінансову безпеку підприємства, а також його фінансову незалежність від інвесторів та кредиторів.

2. Фінансова стійкість підприємства – це здатність фінансової системи зберігати рух грошових коштів, незважаючи на зовнішні та внутрішні фактори, які на неї впливають.

3. Фінансова стійкість формується в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, а отже є головним компонентом загальної економічної стійкості підприємства.

4. Фінансова стійкість підприємства – це здатність здійснювати господарську діяльність в умовах підприємницького ризику і мінливого середовища бізнесу з метою зміцнення конкурентних переваг з урахуванням інтересів суспільства і держави та максимізації добробуту власників.

5. Фінансова стійкість підприємства в довгостроковому плані характеризується співвідношенням його позикових та власних коштів. Сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

Аналіз трактування поняття «фінансова стійкість» підприємства дає зрозуміти, що дане визначення розглядається, як у вузькому, так і в широкому визначенні. Доцільним було б надати, власне визначення такого поняття, як «фінансова стійкість» підприємства.

Отже, фінансова стійкість – це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, тобто здатність суб'єкта господарювання розвиватися та функціонувати, забезпечувати фінансову незалежність та зберігати рівновагу своїх пасивів та активів, що гарантує інвестиційну привабливість та платоспроможність підприємства.

Процес управління та регулювання фінансової стійкості підприємства включає визначення методики оцінки та аналізу показників фінансового стану підприємства, а також факторів, що впливають на зміну даних показників в умовах ринкової економіки.

Першочерговим завданням проведення оцінки фінансового стану є чітке окреслення мети та завдань його здійснення. Слід відзначити, що найчастіше внутрішніми службами підприємства оцінка фінансового стану здійснюється з метою впровадження певних заходів щодо його зміцнення та виявлення основних напрямів подальшого розвитку підприємства. З іншого боку постійним

завданням у рамках функціонування системи раннього попередження і реагування в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності є діагностика банкрутства підприємства, що дозволяє вчасно запобігти небажаним наслідкам.

Зовнішня оцінка фінансового стану може проводитися акціонерами, кредиторами, інвесторами, податковими органами, підприємствами-партнерами тощо. Однак, найчастіше вона зводиться до оцінки кредитоспроможності, оскільки в сучасних умовах зростає потреба підприємств у позиковому капіталі.

До основних завдань, які комплексно розв'язуються у процесі оцінки фінансової стійкості підприємства, відносяться наступні два завдання:

а) встановлення позиції підприємства за розробленими фінансовими показниками, що зводиться до виявлення забезпеченості підприємства оборотними засобами, правильності утворення запасів товарно-матеріальних цінностей, встановлення оптимального рівня заборгованості, виявлення економічних і фінансових результатів. Правильна оцінка позиції підприємства за фінансовими показниками може бути здійснена на основі їхнього системного і взаємозалежного аналізу;

б) виявлення шляхів і можливостей подальшого поліпшення фінансової діяльності, тобто встановлення в процесі оцінки відхилень показників фінансової стійкості підприємства від критичних значень. Виявлення причин цих відхилень і розробка відповідних рекомендацій сприяють поліпшенню всієї виробничої діяльності підприємства.

Метою оцінки фінансового стану підприємства є пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

На сьогоднішній день використовують різноманітні підходи до оцінки фінансово-економічної діяльності підприємства. Діагностування фінансового стану та забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства доцільно проводити в наступних формах .

- оцінка діяльності підприємства, що передбачає аналіз системи взаємопов'язаних показників, які характеризують ефективність діяльності з точки зору її відповідності стратегічним цілям [382];

- експрес-діагностика стану фінансового забезпечення діяльності підприємства, яка передбачає побудову та аналіз системи взаємопов'язаних показників, що характеризують загальний фінансовий стан та структуру забезпеченості фінансовими ресурсами діяльності підприємства;

- моніторинг фінансових показників, що передбачає поточну аналітичну діяльність та контроль обмеженої кількості показників, які характеризують результати фінансової діяльності з метою визначення негативних тенденцій в їх зміні та пошуку шляхів їх вирішення;

- рейтингова комплексна оцінка стану підприємства.

В економічній літературі існують безліч науково-методичних підходів щодо оцінки фінансового стану. Традиційно у наукових джерелах виділяють методи, які у загальних рисах можна розподілити на [383, с. 55]: методи, засновані на аналізі балансу підприємства (горизонтальний, вертикальний, трендовий аналіз, метод фінансових коефіцієнтів); евристичні методи, що засновані на неформальних, інтуїтивних підходах та узагальненні досвіду розв'язання аналогічних завдань та методи експертних оцінок; економіко-математичні методи.

Також виділимо основні прийоми оцінки та аналізу фінансового стану: горизонтальний (часовий) аналіз - порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом; вертикальний (структурний) аналіз - визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат; трендовий аналіз - порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів (за допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогностичний аналіз фінансового стану); аналіз відносних показників (коефіцієнтів) - розрахунок

відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників; порівняльний аналіз - внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій); факторний аналіз - визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. При цьому факторний аналіз може бути як прямим, коли результативний показник розділяють на окремі складові, так і зворотним (синтез), коли його окремі елементи з'єднують у загальний результативний показник.

Для проведення оцінки фінансової стійкості необхідно виділити основні фактори, що впливають на фінансово-економічну діяльність підприємства. Для управління окремими із цих факторів, посилення чи послаблення впливу на фінансову стійкість підприємства їх можна об'єднати в групи, таблиця 1.1.

Таблиця 1.1

Класифікація факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства

Прізвище автора	Групи факторів (чинників)
М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька	– чинники першого рівня (базові) – чинники другого рівня (похідні): зовнішні, внутрішні; – чинники третього рівня (деталізуючі)
І.О. Бланк	чинники, що пов'язані з операційною діяльністю; – чинники, що пов'язані з інвестиційною діяльністю; – чинники, що пов'язані з фінансовою діяльністю
В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна	– економічні; – соціально-політичні; – фінансові; – демографічні; – науково-технічний прогрес
В.В. Хачатрян, Л.С. Усова	– зовнішні (міжнародні, національні, ринкові); – внутрішні (якісні; кількісні)

Продовження табл. 1.1

Є.В. Мних, Н.С. Барабаш	<ul style="list-style-type: none"> - за місцем виникнення; - за масштабом впливу; - за структурою; - за можливістю прогнозування; - за важливістю результату; - за ступенем впливу на діяльність підприємства; - за часом; - за ймовірністю реалізації
-------------------------	--

Чинники I рівня – це узагальнюючі (базові) чинники, які є результатом впливу чинників II і III рівнів і водночас виступають генератором взаємодії більш дрібних чинників [384, с. 194]. До чинників I рівня відносять: а) фазу економічного розвитку системи; б) стадію життєвого циклу підприємства. Фаза економічного розвитку системи впливає на темпи реалізації продукції, виробництва, рівень інвестицій підприємства у товарні запаси, доходи підприємства та населення. Так, у період економічної кризи темпи реалізації продукції відстають від темпів її виробництва, зменшуються інвестиції в товарні запаси, що, в свою чергу, призводить до ще більшого скорочення збуту за одночасного зменшення доходів підприємстві рівня доходів населення. Таким чином, знижується ліквідність підприємств та їх платоспроможність, що негативно відбивається на рівні фінансової стійкості підприємства [385, с. 171]. Наступним базовим чинником I рівня виступає стадія життєвого циклу підприємства. Даний чинник є основоположним при визначенні загальноекономічної мети діяльності підприємства, для досягнення якої будуть спрямовані всі інші його стратегії. На рівні підприємства необхідно значну увагу приділяти з'ясуванню специфіки кожної окремої стадії його розвитку, оскільки специфіка кожної окремої стадії розвитку підприємства буде визначати також потенційні його можливості щодо забезпечення обсягів діяльності, а отже, величини прибутку, формування приросту активів та їх фінансування за рахунок окремих видів джерел, зокрема власними фінансовими ресурсами у необхідному обсязі з метою самофінансування, і разом з цим опосередковано формуватиме

певний ступінь фінансової стійкості та стабільності фінансової діяльності підприємства.

Чинники II рівня – похідні, адже вони є результатом дії базових чинників. До складу похідних чинників належать наступні: середній рівень доходів населення; демографічна ситуація; соціальна політика держави; податкова політика держави; грошово-кредитна політика; амортизаційна політика; загальний рівень стабільності; стратегія управління обсягами діяльності; стратегія управління активами; стратегія управління капіталом; стратегія управління грошовими потоками. Чинники II рівня бувають зовнішніми і внутрішніми. Зовнішніми чинниками II рівня є ті, вплив яких пов'язаний з характером державного регулювання (податкова, грошово-кредитна, амортизаційна, соціальна, демографічна політика тощо). До внутрішніх похідних факторів другого рівня, що забезпечують фінансову стійкість, належать стратегія управління обсягами діяльності підприємства, політика управління його активами, власним і позиковим капіталом. Розроблена стратегія передбачає загальну потребу в активах, їх оптимальну структуру при одночасному визначенні джерел фінансування цієї потреби та оптимізації структури капіталу, що, в свою чергу, є гарантом досягнення ефективної пропорційності між коефіцієнтом фінансової прибутковості та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства. Досягнення пропорційності між коефіцієнтом прибутковості та коефіцієнтом фінансової стійкості має бути основною метою підприємства, оскільки це один із чинників, що сприяє максимізації його ринкової вартості [382, с. 100].

Чинники III рівня є деталізуючими. З їх допомогою з'ясовують і деталізують механізм впливу похідних чинників на фінансовий стан підприємства. Деталізуючими чинниками є: середній рівень доходів населення; рівень конкуренції; рівень інфляції; склад та структуру активів; стратегію управління власними фінансовими ресурсами та позиковим капіталом; стратегію управління ризиком. Вплив чинників III рівня на фінансову стійкість підприємства є диференційованим. Тому за їх значущістю одним із найважливіших внутрішніх чинників фінансової стійкості є оптимізація складу та структури активів

підприємства. Аналогічний вплив має також вірний вибір стратегії управління активами. Значною мірою фінансова стійкість підприємства залежить від якості політики управління поточними активами, від того, який загальний обсяг оборотних коштів має підприємство, який розмір запасів та активів у грошовій формі. При зменшенні виробничих запасів та зростанні ліквідних активів підприємство може отримувати більший обсяг прибутку за рахунок залучення в оборот додаткових коштів, однак разом з цим виникає ризик виникнення неплатоспроможності підприємства. Другий за значущістю внутрішній чинник III рівня – стратегія управління капіталом (оптимізація складу та структури джерел фінансування активів, власних фінансових ресурсів, а також правильний вибір політики управління ними). Із збільшенням обсягу власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел збільшуються також потенційні можливості підприємства. Важливим є як загальний розмір прибутку, так і структура його розподілу, а особливо та частка, що спрямовується на реінвестиційні цілі. Таким чином, політика розподілу та використання прибутку є одним із основних внутрішніх деталізуючих чинників, що впливають на фінансову стійкість підприємства.

Зважаючи на загальне охоплення і глибину аналізу фінансового стану слід виділити експрес – аналіз та комплексний аналіз. Останні роки багато науковців і практиків підкреслюють важливість здійснення саме експрес-аналізу, який дозволяє на основі обмеженої кількості розрахунків надати об'єктивну оцінку досліджуваного напрямку, яка дозволить прийняти обґрунтовані управлінські рішення. Основною відмінністю між експрес-аналізом і комплексним аналізом фінансового стану є ступінь деталізації аналітичних розрахунків. В той же час комплексний аналіз дозволяє всебічно оцінити фінансовий стан підприємства на основі одночасного та узгоджуваного вивчення сукупності різних параметрів, що всебічно характеризують фінансово-господарську діяльність [386, с. 108].

Залежно від спектра досліджуваних питань аналіз фінансової стійкості підприємств можна розділити на два види:

– повний, коли вивчаються всі аспекти діяльності підприємства, тобто зовнішні і внутрішні його зв'язки;

– тематичний, коли розглядається тільки вузьке коло питань, що дає змогу виявити можливості поліпшення окремих напрямів діяльності підприємства.

У процесі аналізу фінансової стійкості слід використовувати таку методику, яка найбільшою мірою сприятиме його ефективності. Методика проведення будь-якого аналізу може включати способи, правила і заходи щодо найбільш доцільного виконання роботи. В аналізі фінансової стійкості методика являє собою сукупність аналітичних способів і правил дослідження діяльності підприємства, спрямованих на вивчення різних об'єктів аналізу, які допомагають одержати найбільш повну оцінку фінансової стійкості і прибутковості підприємства.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансової стійкості і фінансового стану в цілому є фінансова звітність, яка являє собою сукупність форм звітності, складених на основі даних фінансового обліку з метою представлення користувачам узагальненої інформації про фінансове становище і діяльність підприємства для прийняття ними визначених ділових рішень.

Для характеристики фінансової стійкості підприємства найчастіше використовується аналіз абсолютних та аналіз відносних показників.

Аналіз абсолютних показників проводиться за методикою Шеремета А.Д. та Сайфуліна Р.С. Згідно з нею знаходиться трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства. Дана модель побудована на аналізі покриття власним капіталом, довгостроковим капіталом та загальним об'ємом капіталу підприємства вартості запасів та витрат [387, с. 35-39].

1. Абсолютна фінансова стійкість, коли власні джерела формування оборотних активів покривають запаси і витрати. Це означає, що підприємство не залежить від кредиторів. Дана ситуація є доволі рідкою, оскільки для підвищення рентабельності власного капіталу підприємства використовують позикові кошти для фінансування розширення діяльності підприємства та його поточної діяльності [388, с. 188].

2. Нормальна фінансова стійкість зустрічається у більшості існуючих успішних підприємств, адже припускає фінансування запасів та витрат за рахунок не лише власного капіталу, але й довгострокових зобов'язань, тобто довгострокового капіталу підприємства [389, С. 455-463].

3. Нестійкий фінансовий стан характеризується ситуацією, коли запаси і витрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів, довгострокових позикових джерел, короткострокових кредитів і позик.

4. Кризовий фінансовий стан, коли запаси і витрати не покриваються всіма видами можливих джерел їх забезпечення (власних, позикових та ін.), підприємство перебуває на межі банкрутства.

Другим рівнем проведення аналізу фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства є аналіз його відносних показників.

Порівняння підходів різних науковців до оцінки фінансової стійкості підприємства дозволяє стверджувати, що найбільш поширеними є коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів і коефіцієнт реальної ціни.

Фінансовий стан підприємства характеризується різними факторами, які об'єднуються у певні групи. Ми виділили найголовніші показники та складові цих груп на рисунку 1.1.



Рис. 1.1 Характерні показники аналізу фінансового стану підприємства

Головною метою регулювання фінансового стану підприємства є своєчасне виявлення проблеми та її знешкодження, розробка та реалізація плану щодо оперативного відновлення платоспроможності, утримання фінансової стійкості, розробка програм на майбутнє з теми розвитку підприємства, а також виявлення та закріплення можливості продовжувати підприємством свою господарську, економічну, фінансову діяльність, яка забезпечить йому зростання виробництва, стійкість під час кризових явищ, платоспроможність, ліквідність та прибутковість.

Регулювання фінансової стійкості в системі фінансово-економічної безпеки можливо досягнути лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх її складових елементів. Для цього він повинен відповідати таким вимогам: спрямовання дії всіх елементів фінансового механізму, який забезпечує інтереси всіх суб'єктів фінансових відносин; своєчасність реакції елементів фінансового механізму вищого рівня на зміни, які відбуваються під впливом елементів нижчого рівня див. рис.1.2.



Рис.1.2 Основні складові управління та регулювання фінансової стійкості підприємства

Розглянемо детально сутність кожного з механізмів, які застосовуються на окремих етапах фінансової стабілізації даного підприємства.

1. Оперативний механізм регулювання фінансової стійкості є системою заходів, що направлена, з одного боку, на зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а з іншого, – на збільшення грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання.

2. Тактичний механізм регулювання фінансової стабілізації полягає у збільшенні обсягу додатного грошового потоку в майбутньому періоді та зниженні обсягу використання додаткових ресурсів у майбутньому періоді

3. Стратегічний механізм регулювання фінансової стабілізації є системою заходів, що заснована на використанні моделей фінансової підтримки прискореного економічного зростання підприємства. Ця система заходів визначає необхідність перегляду окремих напрямів фінансової стратегії.

Отже, для ефективної оцінки, регулювання та управління фінансовою стійкістю підприємства, необхідно проводити систематичний фінансовий аналіз основних техніко-економічних та фінансових показників його діяльності та розробляти шляхи вдосконалення в нестабільних умовах господарювання.

На сьогодні наявний кризовий стан економіки України, дефіцит державного бюджету, зниження рівня ефективності виробництва спонукають вітчизняних підприємців до постійного пошуку нових шляхів забезпечення ефективності ведення бізнесу. В цій ситуації постає необхідність застосовувати світовий досвід покращення фінансово-економічного стану підприємств.

Світовий досвід переконливо доводить, що успіх підприємства залежить від здатності адаптуватись до змін в умовах посилення конкуренції на ринку з метою запобігання ризику зниження фінансової ефективності діяльності підприємства. Уряд зарубіжних держав має цілий ряд методів впливу на розв'язання проблемних питань в частині визначення оптимальних шляхів покращення фінансового стану підприємств.

Проведений аналіз наукових публікацій засвідчив, що фінансовий стан – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика діяльності

підприємства в певному періоді, що відображає ступінь забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, раціональності їх розміщення, забезпеченості власними оборотними коштами для своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями та здійснення ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Аналіз фінансового стану підприємства передбачає проведення аналізу його діяльності за певними напрямками. Ці напрями мають певні відмінності як у вітчизняній практиці та зарубіжному досвіді, рис. 1.3.



Рис. 1.3 Відмінності у напрямках проведення фінансового аналізу

В науково-дослідницькій практиці українських та зарубіжних вчених досить широко застосовується горизонтальний, вертикальний, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз. При цьому аналіз проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками.

У зарубіжній практиці аналіз фінансового стану проводиться здебільшого шляхом коефіцієнтного аналізу (ratio analysis) за окремими напрямками аналізу. Кожен з авторів визначає склад використовуваних їм показників інтуїтивно, без серйозних обґрунтувань. Так, Р. Стівен для аналізу фінансової стійкості

рекомендує використовувати 9 коефіцієнтів, Томас Р. Ітільсон - 10 , Роберт С. Хіггінс - 7 , Річ Гильдерслив - 8 . Всього ж у всіх розглянутих джерелах згадується близько сотні показників (приблизно на таку ж їх кількість орієнтовані і нові програмні продукти з фінансового аналізу) при відсутності обґрунтувань вибору коефіцієнтів.

Це дозволяє аналізувати різні підприємства не зважаючи на масштаби їх діяльності, визначаючи ефективність та прибутковість їх діяльності. Перевага віддається проведенню порівняльного аналізу (дані підприємства порівнюється з встановленими нормативами або показниками підприємств-конкурентів), трендового аналізу (trend analysis), який включає у себе вертикальний аналіз (common-size analysis), горизонтальний аналіз відносних показників (percent change analysis). Широко застосовується також факторний аналіз, особливо за допомогою моделі Дю Понтю [390, с. 74].

Проведемо порівняння методик розрахунку показників фінансового стану підприємства за окремим напрямками та методиками, які використовують вітчизняні та зарубіжні науковці.

Згідно з наведеними методиками оцінка активів підприємства за допомогою зарубіжних та вітчизняних методів досить відрізняється. У зарубіжному досвіді у якості характеристики майнового стану підприємства виступають показники оборотності, що визначають ефективність використання вкладеного капіталу у виробничий процес. У вітчизняному досвіді крім визначеного підходу існує також оцінка майнового стану, яка включає у себе розрахунок показників придатності основних фондів підприємства, завантаженість оборотних активів та визначає загальну забезпеченість підприємства активами для здійснення виробничої діяльності.

Аналіз відносних величин, що характеризують фінансову стійкість підприємства збігається з аналізом пасивів у зарубіжній практиці. Крім спільних показників, що характеризують залежність підприємства від зовнішнього фінансування використовуються також показники покриття відсотків за запозиченнями тобто процес обслуговування боргу.

У зарубіжному досвіді одним з основних напрямів аналізу фінансового стану підприємства є аналіз його ринкової вартості. Досить часто реальна вартість фірми значно менша за її ринкову вартість, тобто розвинутий фондовий ринок зарубіжних країн створює можливість підвищення вартості компанії за рахунок гудвіла, тоді як в українських підприємств така можливість відсутня.

Аналіз ринкової вартості проводиться за допомогою розрахунку та аналізу наступних показників. Доходність акцій (Price-earnings ratio), що визначає яка частина від чистого прибутку надходить на одну випущену акцію та визначається діленням чистого прибутку на кількість випущених акцій. Коефіцієнт «ціна/грошовий потік» (price/cash flow) визначає доходність акції за грошовим потоком, що проходить через підприємство під час його діяльності на одну акцію. Коефіцієнт ринкової ціни (market-to-book value) характеризує у якій мірі ринкова ціна акції перевищує її балансову вартість та визначається відповідним співвідношенням.

Таким чином, спостерігається певна відмінність у переліку показників фінансового стану підприємства та методів розрахунку подібних показників. Крім того, вихідні дані (фінансова звітність) для розрахунку даних показників будуть відрізнятися від вітчизняної фінансової звітності, що спричинено відмінностями у проведенні обліку операцій в процесі виробничої діяльності підприємства [375, с. 65].

До переваг зарубіжних методик можна віднести їх конкретність та визначеність у кількісному складі показників та інтерпретації їх результатів, спрощеність таких методик аналізу та оцінки фінансового стану підприємств.

Українські методики аналізу фінансового стану навпаки характеризуються значною відмінністю серед різних авторів у наборі показників для аналізу того чи іншого напрямку та різноманітною їх комбінацією. Таким чином, вітчизняна методика потребує уніфікації, зменшення кількості показників, що аналізуються. При цьому необхідно віддавати перевагу розрахунку тих показників, які мають найбільшу змістовність та необхідність для аналітика.

У високорозвинених зарубіжних державах власники підприємств застосовують на практиці систему участі не тільки з причин ефекту їх потужної стимулюючої дії, а й через підтримку з боку держави, яка забезпечується звільненням від оподаткування сум участі у прибутках. Так держава стимулює підприємців до поширення даної системи. В одних країнах система участі застосовується власниками добровільно або під тиском профспілок, в інших – обов'язково, у відповідності до чинного законодавства [390, с. 125]. Зокрема, у Франції система участі набула законодавчої чинності з 1967 року, і є обов'язковою для всіх приватних підприємств з кількістю працюючих більше 100 осіб [391, с. 190].

В США, у відповідності із чинним законодавством, підприємства, що застосовують у себе програму участі в прибутках, мають значні податкові пільги. При цьому витрати державного бюджету (пов'язані з даними пільгами) перебиваються податковими надходженнями від підприємств, що працюють ефективніше від впровадження таких програм. Зокрема, на початку 90-х років ХХ ст. система участі в прибутках охоплювала 22% усіх працюючих американців. Дана система була поширена більше, ніж у 15% компаній. Найчастіше вона функціонує у вигляді «відстрочених виплат», які стають джерелом пенсійних фондів [393].

Система участі в прибутках в Україні повинна мати свою специфіку використання. Зокрема, вона забезпечує високий економічний і соціальний ефект лише в тих випадках, коли працівники мають в своєму розпорядженні своєчасну і точну інформацію про результати діяльності підприємства. Тобто, задля стимулювання високоефективної діяльності працівників менеджерам необхідно доводити, що системи участі в прибутках діють тільки при реально одержуваному прибутку.

У зарубіжному досвіді в якості характеристики майнового стану підприємства виступають показники оборотності, що визначають ефективність використання вкладеного капіталу у виробничий процес див. таблицю 1.2.

Таблиця 1.2

Аналіз оборотності активів (assets management)

Назва показника	Формула для розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	Виручка від реалізації продукції/ вартість основного капіталу	Характеризує ефективність використання необоротних активів
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Річний обсяг продажів	Характеризує ефективність кредитної політики підприємства, швидкість оплати наданих послуг, товарів
Коефіцієнт обороту кредиторської заборгованості	Собівартість реалізованих товарів / Кредиторська заборгованість	Характеризує швидкість обороту заборгованості підприємства
Коефіцієнт оборотності основних засобів	Виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість основних засобів	Характеризує швидкість обороту основних засобів
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Виручка від реалізації продукції / Поточні активи - Поточні пасиви	Відображає швидкість обороту матеріальних і грошових ресурсів підприємства за світний період

Аналіз рентабельності продукції зарубіжних підприємств проводиться за наступними показниками в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Аналіз рентабельності (profitability)

Назва показника	Формула для розрахунку	Характеристика
Рентабельність власного капіталу (Return on equity (ROE))	Чистий прибуток / Середня частка власного капіталу	Характеризує прибутковість власного капіталу
Рентабельність активів (Return on assets (ROA))	Чистий прибуток / Загальна сума активів	Показує загальну прибутковість використання майна підприємства
Рентабельність продажів (Gross profit margin)	Валовий прибуток / Виручка від реалізації	Показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції

Методика проведення аналізу ліквідності і платоспроможності, яка застосовується на закордонних підприємствах наведена в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4.

Аналіз ліквідності та платоспроможності (liquidity and solvency)

Назва показника	Формула для розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт поточної ліквідності (current liquidity)	Поточні активи / Поточні пасиви	Характеризує здатність покривати поточні зобов'язання за рахунок оборотних коштів
Коефіцієнт швидкої ліквідності (quick liquidity)	Поточні активи - середньорічна вартість основних засобів / Поточні пасиви	Характеризує здатність підприємства покривати поточні зобов'язання найбільш ліквідною частиною оборотних активів
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (cash ratio)	Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні пасиви	Характеризує здатність підприємства покривати найбільш термінові зобов'язання за рахунок грошових коштів, еквівалентів та короткострокових фінансових інвестицій
Коефіцієнт маневриності капіталу (net working capital to total assets)	Власні оборотні кошти / Сукупні активи	Характеризує частку капіталу вкладеного в оборотні активи

Отже, застосування світового та вітчизняного досвіду показує, що вдосконалення фінансового стану сільськогосподарського підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. З розвитком економіки і фінансового аналізу повинна удосконалюватися і розвиватися його методична основа. Методика фінансового аналізу, загалом, володіючи досить універсальною структурою, має масу нюансів і тонкощів, які неможливо врахувати, створюючи які-небудь загальні документи. Однак, якщо державні

відомства пропонують суспільству певну систему критеріїв і нормативів, то вони повинні бути ретельно вивірені, обґрунтовані і несуперечливі.

Обов'язковим і основним складником покращення фінансового стану підприємства є визначення рівня його фінансової безпеки, оскільки фінанси є вимірником ефективності функціонування. У той же час фінансову безпеку підприємства потрібно розглядати як самостійний об'єкт дослідження через призму результатів діяльності підприємства. Свідченням цього є те, що фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки, об'єднуючи характеристики як економічної безпеки, так і фінансів підприємства, впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства.

Звертаючись до наукових напрацювань з цієї теми, необхідно, перш за все, розглянути підходи науковців відносно їх розуміння сутності фінансової безпеки. Так, Грідчина М. вважає, що «фінансова безпека - це такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів та задач достатніми обсягами фінансових ресурсів» [392, с. 34-38].

На думку Папехіна Р.С. «сутність фінансової безпеки підприємств полягає в здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища». З точки зору Кузенко Т.Б., Прохорової В.В. „фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень” [393, с.27-30].

Можна погодитися з тим, що фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;

задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства; забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства; дозволяє протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам, що можуть заповдіяти фінансовий збиток підприємству, або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство; забезпечує достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень; забезпечує захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Під фінансовою безпекою підприємства розуміють такий фінансовий стан, що характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, які використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток фінансової системи.

З іншого боку, фінансова безпека підприємства може визначатися, як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, що виражається у високих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його розвитку. Проте це визначення не враховує здатності підприємства реалізовувати місію своєї діяльності та задовольняти свої фінансові інтереси.

Найбільш повне визначення фінансової безпеки наводить І. Бланк: фінансова безпека підприємства являє собою кількісно та якісно визначений рівень його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні умови для фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періодах.

Відтак, фінансова безпека підприємства є динамічною ознакою фінансового стану підприємства, яка відображає його стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність до сталого й збалансованого розвитку та захисту своїх фінансових інтересів.

Необхідно зауважити, що у науковій літературі виділяють три рівні фінансової безпеки – держави, підприємства та особи. Зона спільних інтересів усіх вказаних суб'єктів обмежується сталим економіко-правовим середовищем. Проте існує суперечність між інтересами різних рівнів економічної безпеки загалом та фінансової зокрема. Так, на рівні підприємства основним інтересом є відтворення процесу виробництва, на рівні держави – перерозподіл ресурсів, а на рівні особи – споживання благ.

Враховуючи наведені вище визначення фінансової безпеки, можна виділити такі умови забезпечення фінансової стабільності підприємства:

- високий ступінь гармонізації, узгодження фінансових інтересів підприємства з інтересами навколишнього середовища;
- наявність на підприємстві стійкої до загроз фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, місії та завдань;
- збалансованість і комплексність фінансових інструментів, що використовуються на підприємстві;
- постійний розвиток фінансової системи підприємства.

Широке й неоднозначне розуміння сутності фінансової безпеки створює труднощі щодо оцінки її рівня, і тому спеціальна література поки що не визначилася із методичним забезпеченням діагностики фінансової безпеки.

Дослідження та аналіз розроблених методологій оцінки рівня фінансової безпеки показав, що їх можна умовно поділити на дві основні групи: традиційні та нетрадиційні. Нетрадиційні методи засновані на оцінці та аналізу ризиків й визначенні ринкової вартості підприємства, проте в сучасній вітчизняній літературі дані методи не набули значного поширення. Основними їх недоліками є складність під час аналізу та необхідність значної кількості важкодоступної інформації стосовно ринкових тенденцій. Серед українських науковців більше

поширені традиційні методи, які засновані на оцінці надійності та стабільності функціонування підприємства. У таблиці 1.5. представлено найбільш розповсюджені методи оцінки.

Таблиця 1.5

Методичні підходи до оцінки фінансової безпеки підприємства

Автори	Характеристика методу
Портнова Г.О., Антоненко В.М.	Інтегральний метод оцінки на основі визначення балів за кожним із п'яти показників, що характеризують фінансову стійкість, ліквідність та рентабельність активів.
Рета М.В., Іванова А.О.	Інтегральний метод оцінки, заснований на визначенні шести показників, що характеризують фінансову стійкість та платоспроможність підприємства. Інтегральне значення пропонується вимірювати відносно нормального та критичного значень.
Рзаєва Т.Г., Бондар Г.А.	Інтегральний метод на основі 11 показників, що характеризують фінансову стійкість, ділову активність, ринкову вартість та інвестиційну привабливість. Пропонується визначення інтегрального показника, проте відсутня інтерпретація результатів.
Горячева К.С.	Ресурсно-функціональний, інтегральний підхід. Пропонується визначення інтегрального показника на основі визначення безпеки за кожним функціональним складником: бюджетним, грошово-кредитним, валютним, банківським, інвестиційним, фондовим, страховим.
Литовченко О.Ю.	Інтегральний метод на основі бальної оцінки п'яти показників, що характеризують фінансову стійкість, ділову активність та ліквідність. Ресурсно-функціональний підхід, що базується на основі визначення інтегрального показника за кожним функціональним складником. У моделі відсутні вагові значення та інтерпретація результатів.
Почечун О.І.	Індикаторний підхід. Оцінка фінансової безпеки на основі визначення 12 показників, що характеризують платоспроможність, ліквідність, ділову активність, та порівняння розрахованих значень із нормативними.
Чернега О.М.	Ресурсно-функціональний підхід. Визначення інтегрального показника виходячи із часткових функціональних критеріїв безпеки. При цьому перелік функціональних складників, показників та їх інтерпретація не визначений.

Як стало зрозуміло з аналізу сучасних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства, таку оцінку рівня пропонується здійснювати по кожній функціональній складовій фінансової безпеки, а потім експертним шляхом визначати інтегральний показник.

До функціональної структури фінансової діяльності і відповідно фінансової безпеки підприємства відносяться такі:

- бюджетна – взаємовідносини з бюджетом (податки і збори до бюджетів, при наявності – бюджетні кредити або бюджетне фінансування);
- грошово-кредитна – кредити під операційну діяльність, виплата заробітної плати працівникам, розрахунки з постачальниками і отримання грошових коштів від покупців продукції і послуг;
- валютна – при здійсненні експортно-імпортних операцій (купівля і продаж валюти, кредити в іноземних валютах, розрахунки з іноземними споживачами і постачальниками продукції та послуг у валюті);
- банківська – взаємовідносини підприємства з банками по кредитах і депозитах;
- інвестиційна – капітальні вкладення у розвиток підприємства, у тому числі – за рахунок довгострокових кредитів;
- фондова – випуск підприємством власних акцій і купівля акцій інших підприємств,
- страхова – страхування майна підприємства або результатів його діяльності, безпечної праці і збереження здоров'я працівників.

Оцінка фінансової безпеки підприємства передбачає, перш за все, ідентифікацію його фінансового стану. Проведені дослідження дозволили зробити певні кроки в напрямку формування системи показників для оцінки фінансової безпеки. Вибір кожного окремого показника аргументований у таблиці 1.6., де визначені його характеристика та вплив на загальний стан фінансової безпеки підприємства.

Відзначимо, що найбільший вплив на фінансову безпеку справляють показники фінансової стабільності підприємства, оскільки відображають залежність підприємства від зовнішніх чинників, а отже, характеризують захищеність підприємства від зовнішніх загроз, пов'язаних, головним чином, із нестабільністю банківського сектора та можливістю неплатоспроможності підприємств-партнерів.

Кожному із показників за допомогою експертного методу було надано свій ранг залежно від впливу показників на фінансову безпеку промислового

підприємства, при цьому найменше значення рангу означає найбільший вплив, а найбільше – найменший. Зауважимо, що ранг повинен переглядатися залежно від стану ринкової кон'юнктури, ситуації як на фінансовому ринку, так і в реальному секторі, а також ураховувати специфіку діяльності галузі або самого підприємства, його стратегію та цілі.

Таблиця 1.6.

Вагові значення системи показників моделі оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства

№	Показник	Характеристика та вплив на фінансову безпеку	Ранг	Вагове значення
1	Фондовіддача	Показник відображає суму реалізованої валової продукції, що припадає на 1 грн. основних засобів та фактично характеризує ефективність використання основних засобів. Низький рівень даного показника та його зменшення стверджують про неефективність використання основних засобів, а отже, наявність ризику неефективності операційної діяльності та майбутнього недоотримання прибутку	13	0,03
2	Коефіцієнт придатності основних засобів	Коефіцієнт відображає технічний стан наявних основних фондів. Низьке значення коефіцієнта та його зменшення свідчать про необхідність оновлення основних засобів, що призводить до додаткових фінансових втрат у майбутніх періодах	15	0,01
3	Коефіцієнт покриття	Коефіцієнт характеризує достатність наявних ресурсів підприємства для погашення поточних зобов'язань та відображає ризик неплатоспроможності, одного з основних ризиків фінансової безпеки підприємства. Низький рівень коефіцієнту означає нездатність підприємства відповідати за своїми боргами та є ознакою його неплатоспроможності	6	0,08
4	Коефіцієнт швидкої ліквідності	Коефіцієнт відображає можливість погашення поточних зобов'язань підприємства за рахунок наявних грошових засобів та дебіторської заборгованості, яка не є простроченою. Фактично характеризує платоспроможність підприємства за умови своєчасних розрахунків із дебіторами.	5	0,08
5	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт характеризує здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями за рахунок найбільш ліквідних коштів. Низький рівень коефіцієнту стверджує про неможливість сплати підприємством поточних зобов'язань без залучення коштів дебіторів. Своєю чергою, особливо за несприятливої кон'юнктури є ризик неповернення коштів дебіторів, що підриває платоспроможність підприємства та загрожує його фінансовій безпеці.	4	0,09

Продовження таблиці 1.6.

6	Коефіцієнт автономії	Коефіцієнт показує питому вагу власного капіталу, найбільш надійного джерела фінансування, у загальній сумі джерел фінансування. Чим вище даний показник, тим менший ризик фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та вищий рівень фінансової безпеки. Проте низький рівень власного капіталу стримує економічний розвиток підприємства.	2	0,1
7	Коефіцієнт фінансової стійкості	Коефіцієнт відображає співвідношення між власним та залученим капіталом та показує, скільки гривень власного капіталу припадає на одиницю залученого. Низьке значення коефіцієнту стверджує про незадовільну структуру джерел фінансування підприємства та наявність реальної загрози фінансовій безпеці підприємства.	1	0,11
8	Коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності	Коефіцієнт відображає частину активів підприємства, які сформовані за рахунок найбільш надійних джерел фінансування. Характеризує достатність власного капіталу та довгострокових зобов'язань для фінансування діяльності підприємства без залучення короткострокових пасивів. Низьке значення показника стверджує про наявність ризику недофінансування, який збільшується з несприятливою структурою на ринку, та зменшення фінансової безпеки.	3	0,1
9	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Коефіцієнт відображає частину власного капіталу, що спрямовується для фінансування поточної діяльності. Характеризує достатність власних джерел для фінансування поточної діяльності. Низьке значення коефіцієнту стверджує про необхідність залучення додаткових джерел для фінансування діяльності підприємства, а отже, і зниження рівня безпеки.	8	0,07
10	Співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості	Показник відображає достатність коштів, що надійдуть від дебіторів, для погашення поточної кредиторської заборгованості. Наближення показника до 1 означає ефективну політику управління дебіторської та кредиторської заборгованості та відсутність загроз фінансовій безпеці підприємства, пов'язаних із дебіторами.	7	0,07
11	Коефіцієнт зміни оборотності оборотних коштів	Коефіцієнт показує у скільки разів збільшився коефіцієнт оборотності оборотних активів за звітний період та відображає ефективність їх використання. Тенденція до зростання свідчить про зростання ефективності управління оборотними коштами.	14	0,02
12	Коефіцієнт зміни валюти балансу	Коефіцієнт показує у скільки разів зросла сума активів підприємства за звітний період. Характеризує загальну динаміку підприємства. Низьке значення показника стверджує про негативні явища на підприємстві та скорочення виробничої діяльності, а високі – про розширення виробництва та можливість зростання прибутків у майбутніх періодах.	16	0,01

Продовження таблиці 1.6.

13	Коефіцієнт зміни чистого прибутку	Коефіцієнт показує у скільки разів зростає сума чистого прибутку підприємства за звітний період. Характеризує загальну прибутковість підприємства. Низьке значення показника стверджує про зменшення ефективності діяльності підприємства	9	0,06
14	Рентабельність власного капіталу	Коефіцієнт відображає віддачу власного капіталу та показує величину прибутку в розрахунку на 1 грн. вкладеного власниками капіталу. Характеризує ефективність вкладених коштів у підприємства. Низьке значення показника означає неефективне використання вкладених коштів.	12	0,03
15	Рентабельність активів	Показник показує величину прибутку в розрахунку на 1 грн. активів та відображає ефективність використання активів підприємства. Низьке значення показника стверджує про неефективне управління підприємством та наявність можливих загроз фінансовій безпеці через неефективну діяльність підприємства.	11	0,04
16	Рентабельність продажу	Коефіцієнт відображає величину чистого прибутку, що приходить на 1 грн. виручки від реалізації, а також дає можливість оцінити частку собівартості у продажах. Низьке значення означає неефективну діяльність підприємства через високий рівень собівартості наявності загроз фінансовій безпеці підприємства.	10	0,05

Для визначення вагового значення кожного показника було використано формулу Фішберна, яка дає змогу розрахувати їх виходячи із ранжування показників в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7.

Оцінка рівня фінансової безпеки промислового підприємства

Рівень фінансової безпеки	Значення <i>IFS</i>	Характеристика стану
Відмінний	$1,17 < IFS$	Підприємство бездоганно протистоїть зовнішнім та внутрішнім загрозам, що створює підґрунтя для стабільного розвитку та реалізації стратегії підприємства у майбутніх періодах
Задовільний	$0,93 < IFS < 1,17$	Підприємство здатне протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, що забезпечує його розвиток у майбутньому періоді
Незадовільний	$0,56 < IFS < 0,93$	Підприємство не здатне протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, що загрожує ефективному функціонуванню підприємства в майбутніх періодах
Критичний	$IFS < 0,56$	Підприємство не протистоїть зовнішнім та внутрішнім загрозам, тому є велика ймовірність втрати платоспроможності й банкрутства

Відповідно до отриманих результатів аналізу визначається рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання:

- високий рівень фінансової безпеки (фінансові показники знаходяться в межах порогових значень та якісні показники за більшими значеннями відповідають встановленим вимогам);

- середній рівень фінансової безпеки (значення хоча б одного з фінансових показників не відповідає нормативним межам та не усі якісні показники відповідають вимогам);

- низький рівень фінансової безпеки (значення більшості фінансових показників не відповідають нормативам та спостерігаються загрози).

У світовій практиці вже накопичений достатній досвід оцінки рівня фінансово–економічної безпеки підприємств. Для цих цілей кожному первинному фінансовому показнику приписується деякий фінансовий коефіцієнт. Як мінімальний критерій стійкості фінансового стану підприємства, як правило, використовується імовірність банкрутства. До таких моделей можна віднести: модель Альтмана, модель Ліса, метод Депаляна, метод Таффлера, метод Спрингейта, модель Фулмера, показники діагностики платоспроможності Конона і Гольдера, модель Бівера, тощо.

На сьогодні українськими вченими вже розроблені такі моделі, як дискримінанта інтегральна оцінка фінансового стану підприємства (Терещенко О.М.), яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (О. Хотомлянський, Т. Перната, Г. Северина). Цей метод оцінки дозволяє виявити тенденції у динаміці фінансового стану підприємства.

Враховуючи досвід вітчизняних та зарубіжних економістів, слід зазначити, що інтегральна бальна оцінка фінансової стійкості найбільш повно охоплює всю різноманітність показників фінансової стійкості, що дуже важливо при оцінці ризику банкрутства. Сутність цієї методики полягає в класифікації підприємств

за ступенем ризику, виходячи з фактичного рівня показників фінансової стійкості і рейтингу показника, вираженого в балах.

При цьому виділяється шість класів підприємств:

1-й клас – підприємство з добрим запасом фінансової стійкості, що дозволяє бути впевненим у поверненні позикових коштів;

2-й клас – підприємства, що демонструють деякий ступінь ризику по заборгованості, але ще не розглядаються як ризикові;

3-й клас – проблемні підприємства, для яких існує ризик втрати основних і оборотних засобів, але повне отримання процентів є сумнівним;

4-й клас – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після проведення заходів з фінансового оздоровлення, щодо яких кредитори ризикують втратити свої проценти і позиковий капітал;

5-й клас – підприємства дуже високого ризику, практично неплатоспроможні;

6-й клас – підприємства найвищого ризику.

Згідно з цією методикою, фінансовий стан підприємства оцінюється шістьма коефіцієнтами, в основі визначення яких лежить величина оборотних активів різного ступеня ліквідності. Групування підприємств за такими критеріями оцінки фінансового стану представлено у таблиці 1.8.

В залежності від величини того чи іншого коефіцієнта кожному класу підприємств присвоюється відповідний бал. В таблиці 1.8 наведена та мінімальна кількість балів, яка буде визначати клас небезпек підприємства.

Таблиця 1.8

Групування підприємств за критеріями оцінки фінансового стану

Показник	Границі класів згідно з критеріями (бал)					
	1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас	6-й клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	більше 0,25-20	0,2-16	0,15-12	0,1-8	0,05-4	0,05-0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	більше 1,0-18	0,9-15	0,8-12	0,7-9	0,6-6	0,5-0

Продовження таблиці 1.8

Коефіцієнт поточної ліквідності	більше 2,0-16,5	1,9– 15	1,6–11	1,3 –6	1,0-1,5	менше 1-0
Коефіцієнт фінансової незалежності	більше 0,6-16	0,5 –15	0,4–11	0,35 -7	0,3-1	менше 0,4-0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	більше 0,5-15	0,4-12	0,3 - 9	0,2-6	0,1-3	менше 0,1-0
Коефіцієнт забезпеченості запасів власним капіталом	більше 1,0-15	0,9-12	0,8 - 9	0,7- 6	0,6 -3	менше 0,5-0
Мінімальне значення границі, балів	100	85-64	64-57	42-28	18	0

Інша методика визначення рівня фінансово–економічної безпеки залежно від стану оборотних активів полягає у зіставленні нормативних та фактичних значень індикаторів (таблиця 1.9).

Таким чином, у якості індикаторів рівня фінансової безпеки підприємства можуть виступати нормативні значення показників, розраховані на базі представлених методик. Визначити інтегральний показник рівня фінансової безпеки можна також методом рейтингової оцінки. В основі визначення класу (рівня) безпеки лежать граничні значення показників та їхній рейтинг. Якщо показник має значення вище нормального, то йому присвоюють I клас, нижче нормального, але вище критичного – присвоюють II клас, нижче критичного – III клас. Так, для визначення класу рівня безпеки із приведених даних у табл. 1.9. відібрані п'ять.

Таблиця 1.9

Показники фінансового стану підприємства, для яких встановлено нормативні значення згідно з офіційними вітчизняними методиками

Назва показника	Порядок розрахунку	Нормативне значення
<i>Методика Міністерства економіки України</i>		
1. Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	$\frac{OA + BPI}{PI}$	$\geq 1,5$
2. Коефіцієнт покриття	$\frac{OA}{PI}$	> 1

Продовження таблиці 1.9

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	$\frac{ГК + ПФІ}{ПЗ}$	0,1–0,2
4. Власні оборотні активи (ВОА)	$ВК - НА$	>0
5. Частка власних оборотних коштів у покритті запасів, %	$\frac{ВОА * 100}{З}$	>50 %
6. Коефіцієнт забезпечення власними коштами	$\frac{ВК + ЗНВП + ДМП - НА}{ОА}$	$\geq 0,1$
7. Коефіцієнт фінансової автономії	$\frac{ВК}{Б}$	$\geq 0,5$
<i>Методика Міністерства фінансів України</i>		
8. Коефіцієнт покриття	$\frac{ОА}{ПЗ}$	>1
9. Коефіцієнт швидкої ліквідності	$\frac{ОА - З}{ПЗ}$	0,6–0,8
10. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\frac{ГК + ПФІ}{ПЗ}$	>0
11. Чистий оборотний капітал	$ОА - ПЗ$	>0
12. Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$\frac{ВК}{Б}$	>0,5
13. Коефіцієнт фінансування	$\frac{ЗНВП + ДЗ + ПЗ + ДМП}{ВК}$	< 1
14. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	$\frac{ОА - ПЗ}{ОА}$	>0,1
15. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\frac{ОА - ПЗ}{ВК}$	>0

*Умовні позначення: Б – валюта балансу, НА – необоротні активи, ОА – оборотні активи, ВМП – витрати майбутніх періодів, З – запаси, ГК – грошові кошти та їх еквіваленти, ПФІ – поточні фінансові інвестиції, ВК – власний капітал, ЗНВП – забезпечення наступних витрат і платежів, ДЗ – довгострокові зобов'язання, ПЗ – поточні зобов'язання, ДМП – доходи майбутніх періодів.

Модель шкали, що включає відібрані показники, подана у таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Шкала для оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства

Найменування показника	I клас	II клас	III клас
1. Коефіцієнт автономії	більше 0,7	0,5-0,7	менше 0,5
2. Коефіцієнт оборотності запасів	більше 1	0,5-1	менше 0,5
3. Коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	більше 0,09	0,05-0,09	менше 0,05
4. Коефіцієнт фінансового ризику	менше 0,5	0,5-1	більше 1
5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	більше 0,4	0,4-0,2	менше 0,4

Проведений аналіз впливу оцінки фінансового стану підприємства на рівень фінансово-економічної безпеки дозволяє зробити такі висновки:

- сутність існуючих методик оцінки фінансового стану полягає у виявленні рівня фінансової безпеки підприємства на базі розрахунку певних коефіцієнтів та співставленні їх значень із граничними (нормативними);

- використання для порівняння нормативних значень показників слід віднести до негативної сторони оцінювання рівня фінансового стану, оскільки, по-перше, вони для різних сфер економіки є неоднаковими, на галузевому рівні потребують постійного перерахунку, а по-друге, галузева специфіка діяльності підприємства вимагає для кожного з них диференційованого підходу до визначення нормативів ліквідності, рентабельності тощо;

- відсутнє урахування впливу факторів зовнішнього середовища на рівень фінансового стану підприємства, що з огляду на ієрархічність системи фінансової безпеки, є вкрай важливим;

- є нагальна потреба у серйозній розробці та впровадженні інтегрованих рейтингових підходів до оцінки фінансового стану та його впливу на рівень фінансово-економічної безпеки підприємств, що нівелює недоліки існуючих підходів і підвищить їх адекватність ринковим умовам.

SECTION 7. INNOVATIVE ECONOMY

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.7.1

7.1 Інноваційна діяльність в системі аграрного менеджменту

Інноваційний менеджмент – це таке управління, метою якого є визначення основних напрямків технічної і виробничої діяльності підприємства у таких галузях: розробка й впровадження нової продукції; модернізація й удосконалення нової продукції, модернізація і удосконалення продукції, що випускається; подальший розвиток виробництва традиційних видів продукції; зняття з виробництва застарілої продукції. Здійснення інноваційного менеджменту в цілому припускає: - розробку планів і програм інноваційної діяльності; - спостереження за ходом розробки нової продукції та її впровадженням; - розгляд проектів створення нових продуктів; - проведення єдиної інноваційної політики (координація діяльності у виробничих підрозділах); забезпечення фінансами й матеріальними ресурсами програм інноваційної діяльності; - забезпечення інноваційної діяльності кваліфікованим персоналом; - створення тимчасових цільових груп для комплексного рішення інноваційних проблем [394].

Вітчизняні аграрні підприємства не відрізняються високим рівнем інноваційної активності, утім, стабільне та конкурентоспроможне функціонування сільськогосподарського підприємства неможливе без здійснення ним інноваційної діяльності. Широке впровадження інновацій в усіх напрямках діяльності сільськогосподарських підприємств сприяє: зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат і зниженню собівартості аграрно – продовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва.

В умовах нестабільної світової фінансово-економічної ситуації аграрний сектор економіки України постійно підвищує рівень вимог до якості та умов ціноутворення, а також демонструє стабільні тенденції зростання, а ринок органічної продукції є одним з найбільш динамічних ринків продовольства у

світі й дозволяє формувати та забезпечувати попит на продукцію, вироблену при інтенсивному веденні птахівництва.

Подальший розвиток птахівництва вимагає постійного удосконалення технології процесу інкубації, спрямованого на збільшення виводу і покращення якості молодняку птахів застосовуючи інноваційні технології.

Одним з факторів, який обумовлює збільшення виробництва м'яса птиці – це інновації в області генетики, селекції, годівлі. Велике значення має впровадження нових гігієнічних прийомів і технологій на основі наукових досліджень, які повинні йти в двох основних напрямках: нівелювання наступних порушень умов вирощування, утримання птахів та стимулювання їх росту і розвитку на різних стадіях онтогенезу, в тому числі, в ембріональний період [397].

Запровадження методів ведення органічного сільського господарства дозволяє забезпечувати виробництво екологічно чистої продукції, здійснювати раціональне природокористування і використання природно-ресурсного потенціалу агропродовольчого комплексу. Посилюється конкуренція між товаровиробниками та стимулюється практичне використання агроінновацій. В свою чергу, поява і впровадження новітніх технологій висувають й відповідні вимоги до системи аграрного менеджменту, якісно нового рівня професійної освіти і поведінки працівників. Тому актуальним завданням на сучасному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва є розробка та ефективно впровадження інновацій в систему аграрного менеджменту. Все це вимагає перегляду усталених стереотипів мислення та переходу до нових форм, методів і способів управління, яке б було зорієнтовано виключно на інноваційний тип розвитку.

Основні теоретичні і методологічні положення, пов'язані з розкриттям сутності й змісту інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності, особливостями і закономірностями їх прояву в сільськогосподарських підприємствах досліджувались у працях науковців: уперше проблеми інноватики були розглянуті М. Туган-Барановським та австрійським вченим Й.А. Шумпетером, продовжені Б.Санто та Б. Твісом. Теоретичні та практичні

аспекти у сфері інновацій були висвітленні у працях їх послідовників: Ю.С. Атаманової, С.В. Валдайцева, В.О. Василенко, О.І. Волкова, С.А. Володіна, В.М. Геєця, В.О. Гусєва, О.І. Дація, М.П. Денисенка, П.М. Завліна, М.В. Зубця, С.М. Ілляшенка, М.А. Йохна, М.І. Кісіля, В.І. Кондратова – Діденко, М.Х. Корецького, Н.В. Краснокутської, Е.М. Крилатих, Л.І. Михайлової, А.С. Музиченка, П.Т. Саблука, М.А. Садикова, В.П. Семиноженка В.В. Стадника, О.С. Телєтова, С.Г. Турчіної, І.Г. Ушачова, В.Г. Федоренка, Л.І. Федулової, Д.М. Черваньова, В.І. Чижової, В.Г. Шматька та ін. Незважаючи на чисельні наукові дослідження, залишається ще багато дискусійних та невирішених питань.

Важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України є інноваційна модель розвитку. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва на сучасному етапі зумовлюється в значній мірі широким впровадженням у практику вітчизняних і світових досягнень науково – технічного прогресу, стратегічна роль в якому належить інноваційній діяльності.

У світовій економічній науці існують різні погляди на визначення поняття «інновації». Ґрунтовні інноваційні теорії були розроблені іноземними науковцями.

Засновник економічної теорії інновацій Й.Шумпетер у своїх працях ввів у науковий оборот нове поняття «креативного руйнування». На думку вченого, підприємці є новаторами Які виробляють нові продукти чи впроваджують нові технології або способи організації виробництва. Тобто , креативне руйнування є процесом трансформації, який супроводжується радикальними інноваціями і очищає економіку від всього, що віджило. За допомогою інновацій підприємці розширюють межі можливостей економіки, відсікаючи від неї неефективні виробництва, формуючи нову, більш ефективну структуру економіки.

У витоках інноваційної теорії стояв і ваш співвітчизник. Ще в 1894р. у своїй роботі «Промислові кризи в сучасній Англії, їх причини і вплив на народне життя» М.І.Турган – Барановський виклав та довів циклічність економічного

розвитку та залежність його від позичкового капіталу та інвестицій. Ім'я цього українського економіста, першого міністра фінансів Української Народної Республіки, було внесено до засновників теорії бізнесових циклів та економічного зростання. Дослідження М.І.Турган – Барановського стали могутнім поштовхом до продовження роботи його учнем – М.Кондратьєвим.

Сьогодні процес формування інноваційної системи в Україні, зокрема в агропромисловому комплексі, відбувається за дуже несприятливих умов: недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально – технічними ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо.

Інновація – нововведення в області техніки, технології, організації праці і управління, засновані на використанні досягнень науки і передового досвіду, а також використання цих новин в найрізноманітніших областях і сферах діяльності. Стосовно підприємств АПК інновації є реалізацією в господарській практиці результатів досліджень і розробок у вигляді нових сортів рослин, порід і видів тварин і кросів птиці, нових або покращених продуктів харчування, матеріалів, нових технологій в рослинництві, тваринництві і переробній промисловості, нових добрив і засобів захисту рослин і тварин, нових методів профілактики і лікування тварин і птиці, нових форм організації і упр, які надають можливість досягти збільшення врожайності, продуктивності, економічності та виробництва екологічної продукції, що забезпечує підприємствам прибутковість, конкурентоспроможність і стабільність.

Класифікацію інновацій в діяльності аграрних підприємств доцільно розглянути враховуючи галузеві особливості.(табл. 1.)

Таблиця 1

Класифікація інновацій в діяльності підприємств АПК.

Ознаки	Зміст ознак
За ступенем новизни	<ul style="list-style-type: none"> -базові -поліпшуючі - модифікаційні - прикладні

Продовження табл. 1

За галуззю, в яку впроваджуються	-рослинництво -тваринництво -зрошуване землеробство
За періодом реалізації	-довгострокові -середньострокові -короткострокові
За походженням	-зовнішні -внутрішні
За предметом та сферою застосування	-селекційно –генетичні -соціально – екологічні - технічно-технологічні -біологічні -хімічні - менеджментові -маркетингові -правові

Суть поняття «інновація в сільському господарстві чи «агроінновація» недостатньо досліджене. Ці поняття розглядаємо як тотожні та тлумачимо зміст даної категорії як упровадження в аграрну сферу технологічних, технічних, організаційних, економічних, екологічних, селекційно – генетичних та інших видів інновацій з метою отримання економічного ефекту.

Управління інноваційним розвитком підприємства не обмежується лише визначенням цілей інноваційної стратегії, а потребує оцінки можливостей фірми щодо їх реалізації. Тому вибір і реалізація інноваційної стратегії залежить від стану інноваційного потенціалу, формування якого може здійснюватися за рахунок компонентів і елементів внутрішнього середовища організації. Набір ресурсів (фінансові, матеріальні, інформаційні, соціальні), якими володіє організація, формує її інноваційний потенціал та характеризує готовність до систематичного інноваційного розвитку, а отже, впливає на структуру та напрями інноваційної стратегії. Саме ресурсний набір визначає етапи інноваційного розвитку підприємств, зокрема автор Рогоза М. Є.[396] виокремив етапи інноваційної стратегії підприємств (табл. 2).

Етапи інноваційної стратегії підприємства

Вид інноваційної діяльності	Напрями діяльності
Соціально-психологічний	впровадження нових форм активізації персоналу (стимулювання творчого пошуку, використання нових знань, поліпшення умов безпеки праці, охорони здоров'я тощо); навчання та перекваліфікація персоналу; покращення рівня професійної підготовки та компетентності працівників; формування сприйнятливості до інновацій, стратегічного інноваційного мислення;
Організаційно-управлінський	вдосконалення організаційної структури і системи управління; впровадження нових методів організації виробництва; покращення обслуговування, сервісу; вдосконалення форм контролю; зміна методів взаємодії з допоміжними та обслуговуючими підрозділами;
Маркетинговий	нові напрями розширення меж ринку (охоплення нових сегментів ринку, нові способи використання товару, вихід на нові регіони); диверсифікація виробництва і збуту (пропозиція на нових ринках нових товарів, які розвивають традиційні напрями діяльності підприємства; пропозиція на нових ринках нових товарів, не пов'язаних із попередніми видами діяльності, орієнтація на нові ніші ринку); нові методи цінової політики; нові форми взаємодії з постачальниками та замовниками; нові способи просування товару та підвищення ефективності торговельного процесу;
Економічний	нові фінансові інструменти та методи розподілу коштів; удосконалення або модифікація фінансової системи; зміна методів і способів планування; зниження виробничих витрат; раціоналізація системи обліку; інвестиційна політика;
Виробничий	освоєння нових видів і джерел сировини, матеріалів і/або нових підходів до використання традиційних; розширення виробничих потужностей; підвищення продуктивності праці; зміна структури виробництва;
Науково-технічний	впровадження нової або модифікованої технології; впровадження нових або модифікованих моделей продукції; реалізація заходів з охорони довкілля; проведення наукових розробок та досліджень

Соціально-психологічний етап - базовий елемент формування будь-якого типу стратегії інноваційного розвитку, який передбачає наявність в організації професійних кадрів, необхідних знань та інформації, досвіду, мотивації та стратегічного інноваційного мислення.

Соціально-психологічні інновації можна також окреслити як психологічну готовність підприємства до нововведень та як систему методів щодо формування

зацікавленості колективу в інноваційних перетвореннях без якої всі інші етапи не будуть достатньо ефективними.

Інновації організаційно-управлінського етапу можна визначити як сукупність рішень, методів, форм організації діяльності та управління, що відрізняються від діючих на підприємстві своєю новизною для даної організації.

Наступний маркетинговий етап формування інноваційної стратегії відбувається за рахунок маркетингових інновацій та передбачає використання новітніх технологій та нових ідей щодо створення товарів, послуг та технологій, які найкраще сприяють досягненню мети організації.

Економічний етап інноваційної стратегії характеризується змінами в фінансовій, бухгалтерській та інших сферах економічної діяльності підприємства, новими методами, показниками.

Виробничий етап пов'язаний з розробкою або модифікацією способів виробництва, а отже, визначається виробничим потенціалом організації, який характеризує здатність до стабільної виробничої діяльності в межах обраної стратегії за умов складного і мінливого зовнішнього середовища.

Науково-технічний етап пов'язаний з наявністю на підприємстві науково-технічного потенціалу, який визначається рівнями розвитку науково-технічного кадрового потенціалу, дослідно-експериментальної бази, нематеріальними активами вже виконаних НДДКР, науково-технічних патентів [395].

Наведена послідовність етапів дозволяє охопити найважливіші складові діяльності підприємства, які стосуються: розробки та реалізації стратегії розвитку і поведінки у зовнішньому середовищі, розробки та реалізації стратегії по відношенню до продукції, яку створює підприємство, розробки та реалізації стратегії по відношенню до персоналу організації, розробки та реалізації стратегії по відношенню до вироблених цілей підприємства [396].

На даний час більшість підприємств аграрного сектору чітко усвідомлюють вагомість і закономірність розширення виробництва та підвищення рівня прибутковості за допомогою впровадження інновацій. В цій ситуації визначне місце належить державній підтримці стратегії інноваційного

розвитку, яка повинна здійснюватися на системній та послідовній основі. Усі учасники інноваційного процесу повинні бути зацікавлені у поєднанні їхніх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній та зовнішній ринки з високотехнологічною продукцією.

Таким чином, ключова організаційно – управлінських інновацій в системі менеджменту аграрного підприємства полягає в тому, що саме вони створюють умови інноваційної сприйнятливості для реалізації нововведень всіх типів. Зрештою управлінські інновації з часом трансформують сам спосіб функціонування підприємств та ведуть до ефективних результатів виробничо – господарської діяльності.

7.2 Проблеми та перепони активізації інноваційної діяльності в Україні

Легендарному американському підприємцю Стіву Джобсу належить вислів «Інновація відрізняє лідера від того, хто доганяє» [398]. З думкою Стіва Джобса важко не погодитися: відповідно до Global Innovation Index [399] найбільш інноваційно активними країнами є саме держави-економічні лідери – Швейцарія, Швеція, США, Великобританія, Республіка Корея, Нідерланди, Фінляндія, Сінгапур, Данія, Німеччина, Франція, Китай, Японія.

Але не Україна, яка, на жаль, не належить до активних країн-інноваторів: відповідно до актуальних даних Державної служби статистики України, частка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації (продукцію та/або технологічні процеси), в загальній кількості промислових підприємств складає 14,9% [400]. Що ж є причиною того, що Україна, відома своїм потужним інтелектуальним потенціалом, є аутсайдером у сфері розроблення та впровадження інновацій?

Метою дослідження є виявлення проблем і перепон активізації інноваційної діяльності в Україні.

Інформаційною базою дослідження оберемо статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність України» [401].

На підставі дослідження трендів ключових показників інноваційної діяльності в Україні, виділимо наступні перепони та проблеми її активізації.

За останнє десятиріччя кількість організацій, що здійснюють науково-дослідні роботи (тут і надалі – НДР), скоротилася майже на 41% (рис. 1).

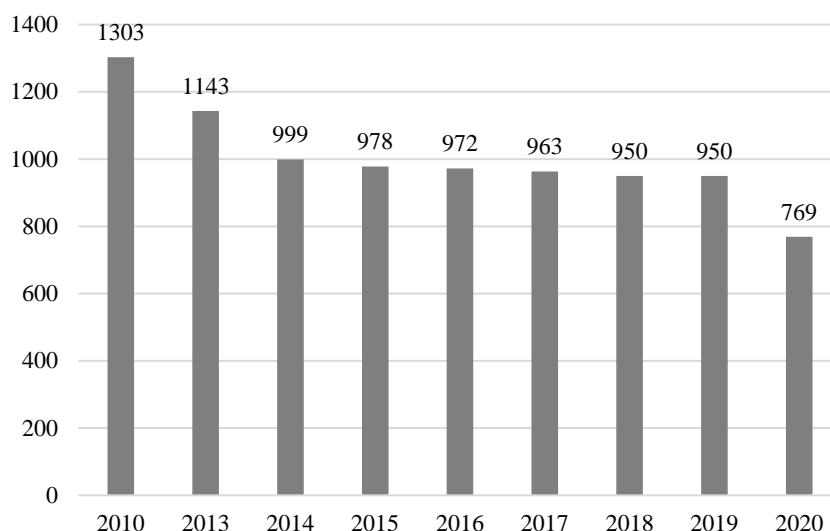


Рисунок 1. Кількість організацій, що здійснюють НДР в Україні, од.
[побудовано авторами за даними [4]]

Зменшення індикатору спостерігалось у всіх регіонах України, проте найбільш різкою ця зміна була в Луганській області (-78%), Донецькій області (-77%), Миколаївській області (-73%), Кіровоградській області (-60%), Чернігівській області (-59%), Рівненській області (-57%), Івано-Франківській області (-56%). Найменших змін досліджуваний показник зазнав у м. Києві (-11%), Житомирській області (-22%), Одеській області (-25%), Запорізькій області (-27%). Не змінилася кількість організацій, що здійснюють НДР, лише у Хмельницькій області.

До речі, переважна більшість вітчизняних організацій-інноваторів наразі зосереджена в таких адміністративно-територіальних одиницях України як м. Київ (38%), Харківська область (13%), Львівська область (7%), Одеська область (6%) і Дніпропетровська область (5%).

Найменше (менше 1%) зазначених підприємств зосереджено у Хмельницькій області, Рівненській області, Кіровоградській області, Житомирській області, Волинській області.

В той же час певною мірою різняться результати аналізу динаміки цього показнику у розрізі видів економічної діяльності: закономірне зменшення спостерігається у таких видах економічної діяльності як, наприклад, «Сільське

господарство, лісове господарство та рибне господарство», «Переробна промисловість», «Операції з нерухомим майном», «Професійна, наукова та технічна діяльність», «Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги», «Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок».

Тоді як спостерігається і зростання кількості інноваційно активних підприємств – в сфері телекомунікацій; діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; освіти.

Ще більш різких негативних змін зазнав наступний ключовий показник аналізу інноваційної діяльності – «Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР» – зменшення на 57% (рис. 2).

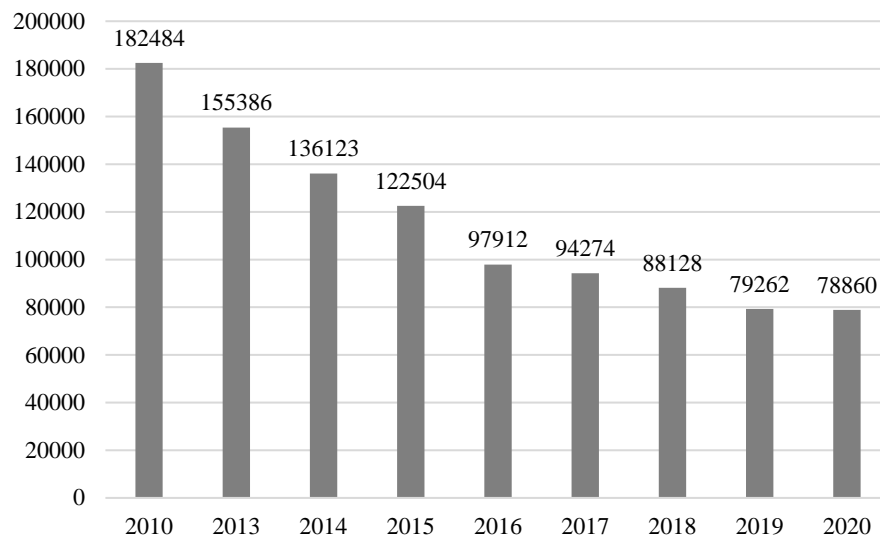


Рисунок 2. Кількість працівників, задіяних у виконанні НДР в Україні, осіб [побудовано авторами за даними [4]]

Також певну цікавість становлять ознаки суттєвої диференціації кількості працівників, задіяних у виконанні НДР в Україні, за галузями наук. 47% таких працівників займаються дослідженнями у галузі технічних наук, 27% – природничих наук, 9% – суспільних наук, 8% – сільськогосподарських наук, 6% – медичних наук, 3% – гуманітарних наук.

Але вказана структурна характеристика не зберігається у розрізі регіональної диференціації (табл. 1).

Таблиця 1

Структурна характеристика розподілення працівників, задіяних у виконанні НДР, за галузями наук у регіональному розрізі, % *

Регіони	Галузі наук					
	природничі науки	технічні науки	медичні науки	сільсько-господарські науки	суспільні науки	гуманітарні науки
Вінницька	12,69	17,59	3,34	56,35	5,57	4,45
Волинська	32,28	17,32	0,00	29,13	15,75	5,51
Дніпропетровська	6,04	85,73	2,54	4,48	1,09	0,12
Донецька	33,75	45,51	8,36	4,33	6,50	1,55
Житомирська	2,99	31,34	0,00	44,03	13,81	7,84
Закарпатська	77,65	0,00	2,75	13,14	6,47	0,00
Запорізька	0,99	90,59	1,95	4,61	1,76	0,11
Івано-Франківська	21,18	38,65	7,42	17,69	5,02	10,04
Київська	4,20	28,17	0,33	61,46	5,32	0,53
Кіровоградська	13,64	32,58	0,00	33,33	20,45	0,00
Луганська	29,19	32,54	17,22	9,09	11,96	0,00
Львівська	36,49	33,30	4,93	7,79	10,01	7,48
Миколаївська	4,46	82,82	0,00	3,45	8,02	1,24
Одеська	42,52	22,88	11,67	15,19	7,18	0,56
Полтавська	16,47	28,68	2,71	30,81	12,02	9,30
Рівненська	27,66	44,68	0,00	27,66	0,00	0,00
Сумська	19,63	61,15	3,48	15,75	0,00	0,00
Тернопільська	38,46	11,76	21,72	28,05	0,00	0,00
Харківська	28,65	47,51	9,19	7,10	6,70	0,84
Херсонська	19,86	11,78	0,00	63,97	3,69	0,70
Хмельницька	7,73	46,35	0,00	17,60	28,33	0,00
Черкаська	34,85	18,40	0,00	30,95	9,96	5,84
Чернівецька	53,08	22,64	1,63	16,67	5,98	0,00
Чернігівська	17,84	46,47	0,00	27,84	2,94	4,90
м. Київ	32,65	39,54	7,34	3,52	12,02	4,94

* розраховано авторами за даними [401]

Як бачимо, виконанню НДР за природничою тематикою віддають перевагу науковці у Закарпатській області, Чернівецькій області, Одеській області, Львівській області, Волинській області, Тернопільській області та Черкаській області; за технічною тематикою – у Дніпропетровській області, Донецькій області, Запорізькій області, Івано-Франківській області, Луганській області, Миколаївській області, Рівненській області, Сумській області, Харківській області, Хмельницькій області, Чернігівській області та м. Києві; за сільсько-

господарською тематикою – у Вінницькій області, Житомирській області, Київській області, Кіровоградській області, Полтавській області та Херсонській області. Відповідно, значно меншою популярністю у науковців користуються тематики НДР у галузі медичних наук, суспільних наук і гуманітарних наук.

У певному контексті до проблемних питань розвитку інноваційної діяльності в Україні можна віднести вікову структуру працівників, задіяних у виконанні НДР, з переважанням (більше 30%) науковців похилого віку (рис. 3).

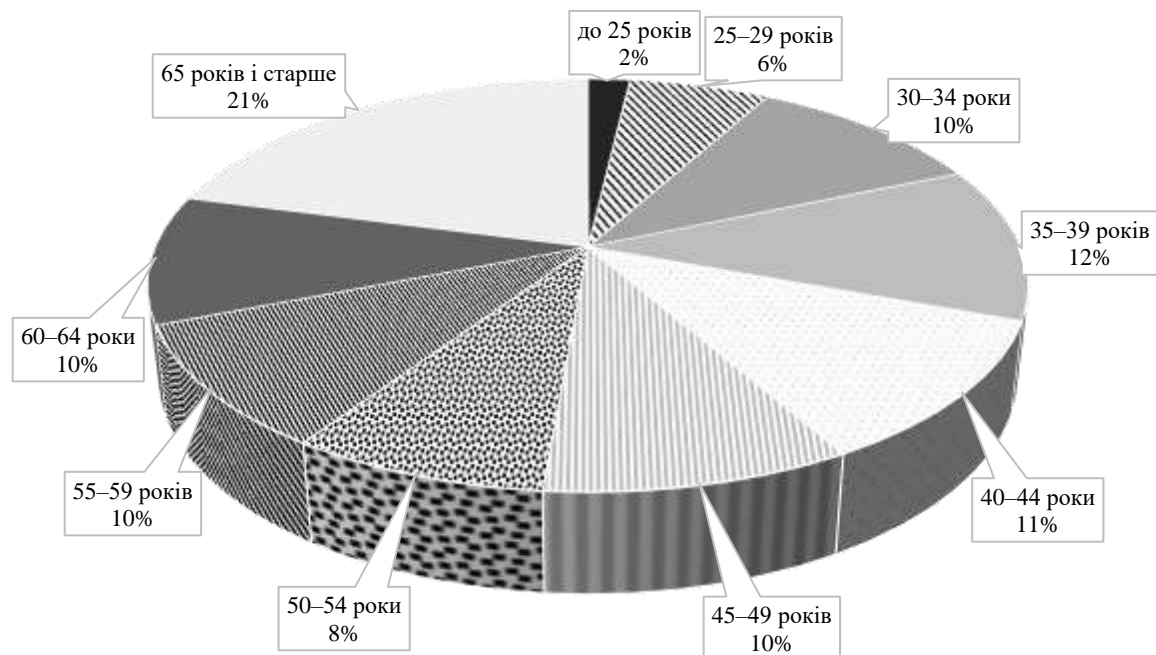


Рисунок 3. Вікова структура працівників, задіяних у виконанні НДР, %
[побудовано авторами за даними [4]]

Звичайно, однозначно ідентифікувати зазначену вікову структуру працівників, задіяних у виконанні НДР, як перепону розвитку інноваційної діяльності в Україні не слід, оскільки науковці старшого віку є безперечно більш кваліфікованими та досвідченими, мають наукові ступені та вчені/почесні звання, вітчизняні і міжнародні відзнаки. Проте й загальновідомим є той факт, що молодь є більш сприйнятливою до усього нового, швидше адаптується до змін у зовнішньому середовищі та знаходить адекватну відповідь новим викликам інноваційного розвитку.

Найчастіше до перепон інноваційному розвитку відносять брак фінансування. Дійсно, фінансовий аспект інноваційної діяльності є надзвичайно важливим. В Україні сьогодні фінансування інновацій здійснюється у більших обсягах, ніж, наприклад, десять років тому (17022419,3 тис. грн у 2020 році проти 8107057,4 тис. грн у 2010 році).

При цьому джерелами фінансування інноваційної діяльності, як правило, виступають кошти бюджету, кошти організацій державного сектору та власні кошти підприємств.

Переважаю фінансування отримують науково-технічні (експериментальні) розробки. Фундаментальні дослідження та прикладні дослідження фінансуються приблизно в однаковому обсязі (рис. 4).

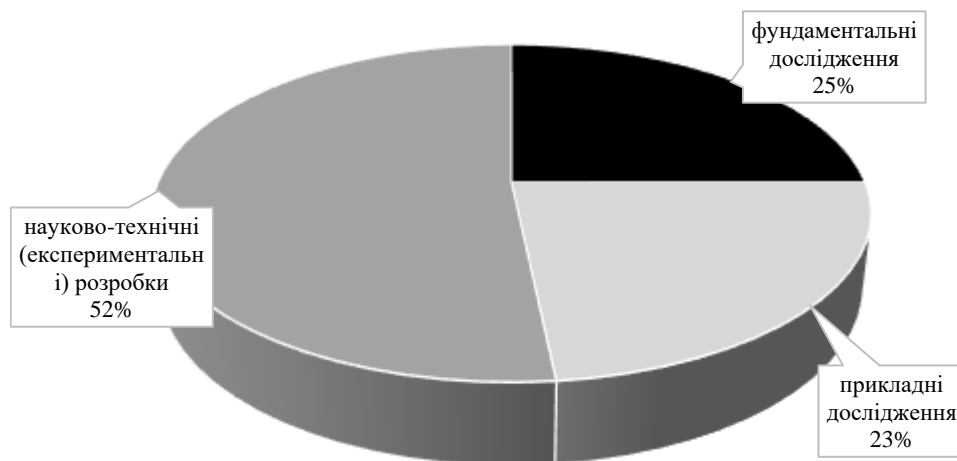


Рисунок 4. Пріоритетні напрями фінансування НДР, %
[побудовано авторами за даними [4]]

При цьому в галузі природничих наук в основному фінансуються фундаментальні дослідження; у галузі технічних наук – науково-технічні (експериментальні) розробки; у галузі медичних наук – прикладні дослідження; у галузі сільськогосподарських наук – прикладні дослідження; у галузі суспільних наук – прикладні дослідження; у галузі гуманітарних наук – фундаментальні дослідження.

У структурі витрат на інноваційну діяльність переважають капітальні витрати на інновації (69%). Витрати на придбання послуг, матеріалів для інновацій складають близько 22%. Відповідно, витрати на персонал, який працює над інноваціями, будуть становити 9%.

Стрімке зменшення кількості організацій, що здійснюють НДР, та скорочення кількості працівників, задіяних у виконанні НДР, попри відносну стабільність обсягу фінансування інноваційної діяльності в Україні, закономірно призвели до зменшення частки витрат на НДР у ВВП (особливо у порівнянні з деякими європейськими країнами – рис. 5).

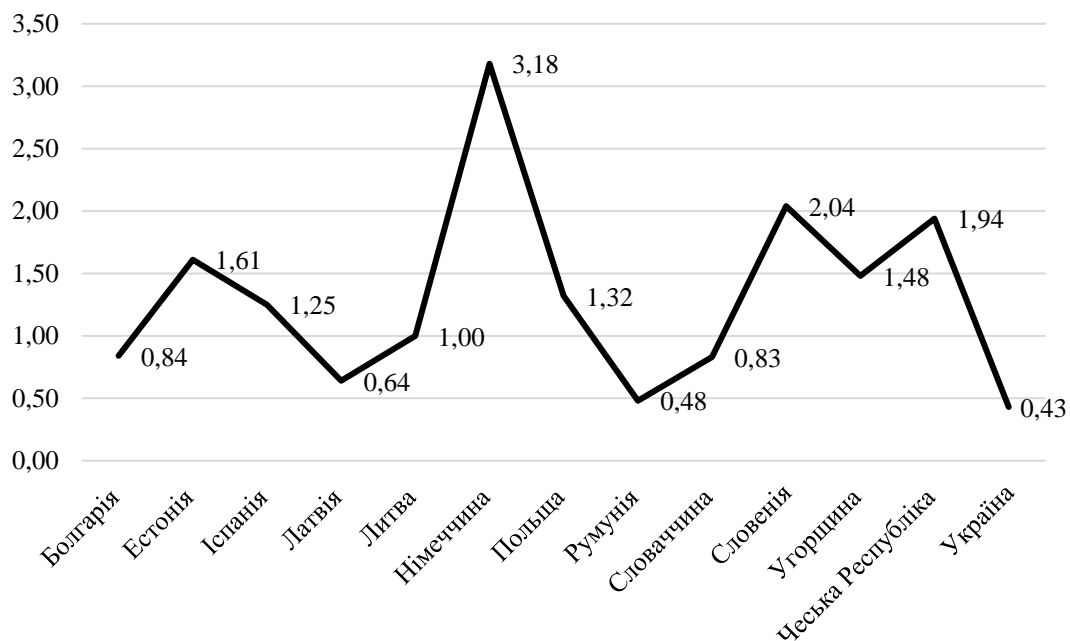


Рисунок 5. Частка витрат на НДР у ВВП, %

[побудовано авторами за даними [4]]

Як бачимо, навіть у країнах-сусідах України частка витрат на НДР у ВВП є набагато вищою: в Угорщині – 1,48%, у Польщі – 1,32%, Словаччині – 0,83% (проти 0,43% в Україні), не говорячи про провідні країни Європейського Союзу.

Основним спонсором інноваційної діяльності в досліджуваних країнах є підприємницький сектор, за винятком Латвії, де переважна більшість витрат на НДР покривається сектором вищої освіти.

Вітчизняні підприємства, установи, організації сьогодні функціонують у складних і турбулентних умовах, тому часто їхньою метою стає виживання та збереження ринкової ніші та/або конкурентної позиції. Подекуди для цього конче потрібні інновації, провадження яких неможливе без належного забезпечення всіма видами ресурсів і, в першу чергу, людськими та фінансовими.

Також велику важливість мають державна політика, яка має максимально сприяти ефективному стимулюванню до активізації інноваційної діяльності та повсякчасній підтримці інноваційно активних економічних суб'єктів, наявність належної інноваційної інфраструктури та розвиненої інноваційної культури. Тим самим, лише комплексний підхід дасть можливість забезпечити якісні зміни у розвитку інноваційної діяльності в Україні.

SECTION 8. MANAGEMENT

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.8.1

8.1 Complex evaluation of personnel management system efficiency: matrix approach

Комплексне оцінювання дієвості системи управління персоналом є поняттям, яке характеризується просторовими, часовими, об'єктними та параметричними властивостями, оскільки йдеться про здійснення оцінювання певного об'єкта за конкретний період у відповідних просторових умовах за певними критеріями оптимальності [402].

Сучасні концепції управління потребують використання адекватних методів та моделей. Найпоширенішими з них у вирішенні питань щодо оцінювання якості та ефективності діяльності компаній є саме матричні методи аналізу.

Матричні моделі та підходи успішно використовуються в математиці (матрична алгебра), економіці (міжгалузеві баланси, бюджети, ресурсні баланси, планування виробництва), менеджменті (матриці вибору стратегій Ансоффа, БКГ, Мак-Кінзі, SWOT-аналіз, матричні та програмно-цільові структури управління підприємствами), маркетингу (матриці позиціонування продукції, вибору цінових, ринкових, продуктових стратегій), соціології (логіко-структурні матриці) тощо [402]. Їх перевагою є те, що вони дозволяють досліджувати розвиток об'єкту (в нашому випадку системи управління персоналом) у динаміці та приймати раціональні управлінські рішення. Найбільшого поширення одержали двовимірні матриці, особливо широко представлені у моделях різних консалтингових компаній, в яких по одній осі фіксують значення внутрішніх параметрів, а по іншій – зовнішніх. Саме такий підхід дає можливість оцінити тенденції та перспективи розвитку об'єкту (в нашому випадку – системи управління персоналом) на основі цілої низки показників (індикаторів) з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на усунення проблемних моментів та слабких сторін в системі управління персоналом чи використання можливостей зовнішнього середовища і сильних її позицій.

Метою дослідження було формування відповідного методичного інструментарію, що базується на використанні системного підходу та здатний врахувати діалектичне поєднання загального та особливого, базових теоретико-методичних положень та специфічних особливостей управління персоналом. Для реалізації поставленої мети було розроблено модель (алгоритм) комплексного оцінювання дієвості системи управління персоналом за підсистемами на основі матричного підходу (рис. 1).

Звичайно логічним завершенням представленої на рис.1 моделі (алгоритму) було б отримання комплексного показника оцінювання системи управління персоналом компанії. Це можна було б зробити різними шляхами, наприклад, шляхом простого або зваженого сумування значень оцінок за окремими підсистемами. На нашу думку, даний алгоритм є недоречним, оскільки: по-перше – вагомість окремих підсистем управління персоналом для компаній різних розмірів та сфер діяльності є абсолютно різною; по-друге – розрахований середньозважений показник не дає можливості оцінити ситуацію всебічно та запропонувати конкретні заходи, оскільки, наприклад, за рахунок досить високої оцінки однієї з підсистем ми можемо отримати високе значення узагальненої оцінки і не звернути увагу на проблемні моменти у підсистемі, що не отримала достатньої кількості балів [403].

Отже, комплексне оцінювання системи управління персоналом компанії пропонуємо здійснювати за допомогою чотиривимірної матриці. В основу авторської моделі комплексного оцінювання системи управління персоналом покладено основні чотири підсистеми (рис. 1).

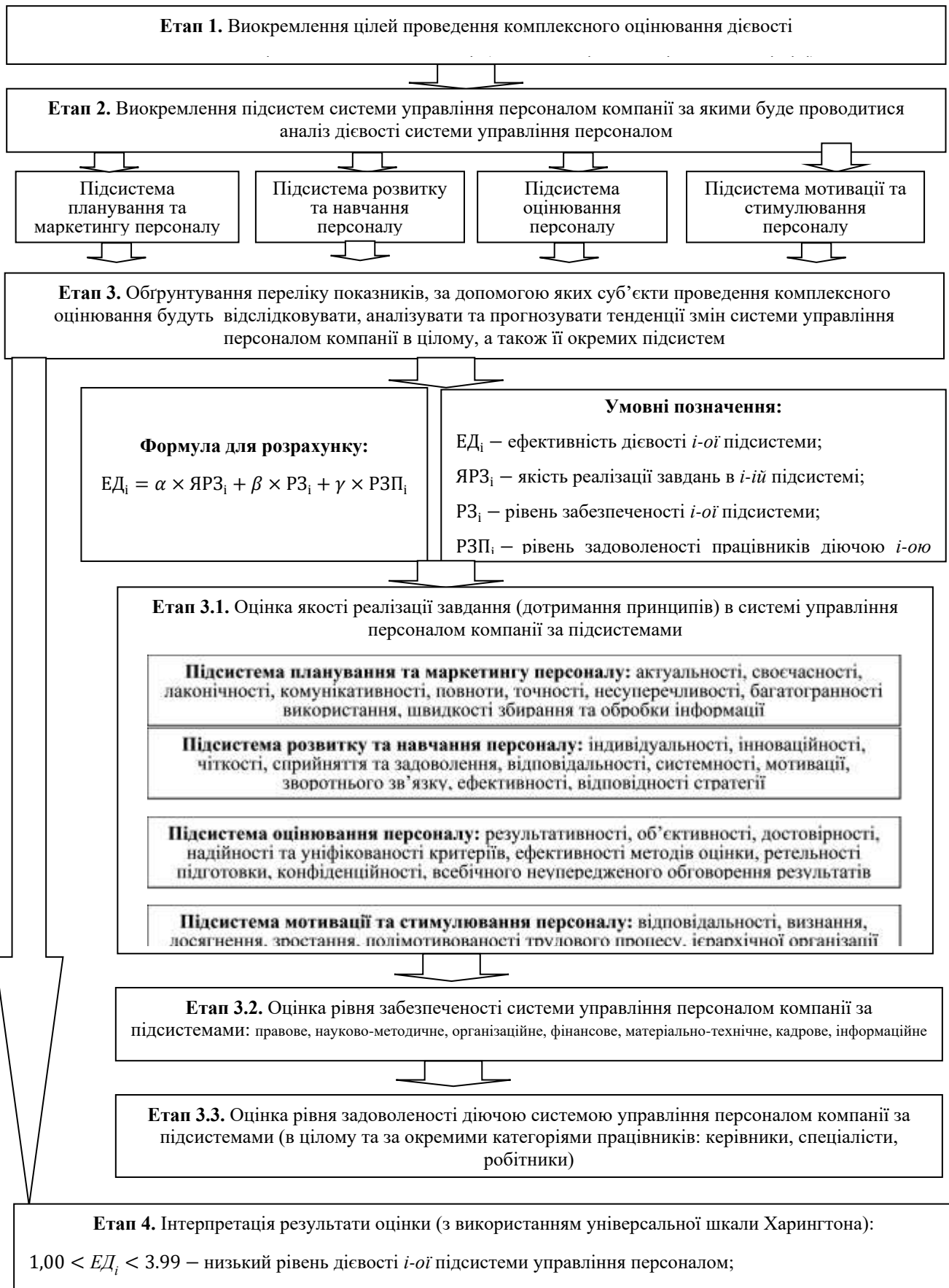


Рис. 1. Модель (алгоритм) комплексного оцінювання дієвості системи управління персоналом за підсистемами

Оцінка кожної з підсистем може розглядатися як певний континуум (відстань між двома крайніми точками) їх розвитку (від низької оцінки до високої). Звичайно всі ми розуміємо, що немає двох абсолютно однакових компаній за ступенем розвитку системи управління персоналом в цілому та окремих її підсистем. Ефективність окремих підсистем системи управління персоналом конкретної компанії відмічається на одному з чотирьох векторів (шкал). Значення кожного вектору буде відповідати оцінці окремої з виділених підсистем управління персоналом.

Отже, ефективність окремих підсистем системи управління персоналом конкретної компанії відмічається на одному з чотирьох векторів (шкал). Потрапляння до низького (Н) або високого (В) значення шкали оцінювання розцінюється як рівень розвитку кожної з підсистем. Кожен варіант поєднання цих рівнів за підсистемами і визначає комплексну оцінку дієвості системи управління персоналом компанії. Сукупність всіх можливих 16 варіантів з відповідними позначеннями представлена у табл. 1. Літери у кожному з визначених варіантів відповідають рівню дієвості підсистем управління персоналом, а саме:

- перша літера – рівень дієвості підсистеми планування та маркетингу персоналу;
- друга літера – рівень дієвості підсистеми розвитку та навчання персоналу;
- третя літера – рівень дієвості підсистеми оцінювання персоналу;
- четверта літера – рівень дієвості підсистеми мотивації та стимулювання персоналу;

Таблиця 1

Матриця комплексної оцінки дієвості системи управління персоналом за її складовими *

ВВВВ (НННН)*	ВВНВ (ННЛН)	ВННВ (НЛЛН)	ВНВВ (НЛНН)
ВВВН (НННЛ)	ВВНН (ННЛЛ)	ВННН (НЛЛЛ)	ВНВН (НЛНЛ)
НВВН (ЛННЛ)	НВНН (ЛНЛЛ)	НННН (ЛЛЛЛ)	ННВН (ЛЛНЛ)
НВВВ (ЛННН)	НВНВ (ЛНЛН)	НННВ (ЛЛЛН)	ННВВ (ЛЛНН)

* в дужках подані англomовні позначення рівнів дієвості (високий рівень розвитку – high level of development (H); низький рівень розвитку – low level of development (L)).

Код варіанту розшифровується у такій послідовності, наприклад, ВННВ (НЛЛН) характеризує – високий рівень дієвості підсистеми планування та маркетингу персоналу, а також підсистеми мотивації та стимулювання персоналу; та низький рівень дієвості підсистеми розвитку та навчання персоналу та підсистеми оцінювання персоналу.

Проведення комплексного оцінювання системи управління персоналом за запропонованою нами моделлю призведе до потрапляння компанії до одного з 16 квадрантів. Тобто, матриця оцінки стану (табл. 1) передбачає 16 альтернативних варіантів розвитку системи управління персоналом компанії:

1. **ВВВВ (НННН)** Враховуючи сильну позицію компанії за всіма підсистемами управління персоналом, керівництву необхідно проводити заходи щодо підтримки існуючого рівня шляхом врахування можливостей зовнішнього середовища на основі підтримки сильних сторін в питаннях управління персоналом. А саме:

- ✓ проведення комплексного дослідження галузевого ринку праці та джерел привернення кандидатів на вакантні посади;

- ✓ використання сучасних методологій розробки кадрової політики та стратегії управління персоналом;

- ✓ підвищення якості інформації щодо стратегічного управління персоналом;

- ✓ розробку оригінальних та використання сучасних методів планування потреби у персоналі, здійснення відбору персоналу та оцінювання персоналу;

- ✓ використання інноваційних форм задоволення потреби у персоналі;

- ✓ розробка та просування власного бренду компанії-роботодавця;

- ✓ підтримка і розвиток корпоративної культури;

- ✓ використання процедури аутплейсменту у разі виникнення потреби у звільненні працівників;

- ✓ удосконалення системи професійно-кваліфікаційного просування працівників (інвестування у розвиток персоналу, використання сучасних форм та інструментів розвитку персоналу, формування кадрового резерву тощо);

- ✓ проведення комплексного зовнішнього та внутрішнього кадрового аудиту з метою пошуку шляхів покращення роботи кадрової служби компанії;
- ✓ покращення соціально-психологічного клімату у колективі на основі розвитку корпоративної культури;
- ✓ надання персоналу широких рекреаційних можливостей;
- ✓ забезпечення різноманітності діяльності персоналу та надання можливості брати участь у прийнятті рішень та працювати над важкими проектами (перспективними та нестандартними завданнями).

2. **ВВВН (НННЛ)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку перших трьох підсистем та низьким рівнем розвитку підсистеми мотивації та стимулювання персоналу. Враховуючи таку позицію акцент в першу чергу необхідно поставити за підвищенні рівня розвитку саме цієї підсистеми в першу чергу за рахунок вже ефективних підсистем на даний час. Також не слід забувати про підтримку рівня розвитку ефективно діючих підсистем управління персоналом. А саме:

- ✓ використання сучасних інструментів формування системи мотивації персоналу (метод кафетерію, гейміфікація тощо);
- ✓ забезпечення участі персоналу у навчальних програмах;
- ✓ надання можливості для професійного зростання, а також для особистого зростання та розвитку;
- ✓ задоволення найважливіших людських потреб;
- ✓ мотивація персоналу через інтеграцію у корпоративну культуру;
- ✓ мотивація персоналу через застосування інноваційних технологій оцінювання персоналу;
- ✓ надання можливостей персоналу для самовираження;
- ✓ підтримка індивідуальних професійних здібностей, створення творчої атмосфери;
- ✓ використання гнучкої системи оплати праці та графіків роботи;
- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;

✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів планування, наймання, оцінювання та розвитку персоналу.

3. **НВВН (LHNL)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку підсистем розвитку та навчання персоналу та оцінювання персоналу. Особливу увагу керівництву необхідно звернути на підсистеми планування і маркетингу персоналу та мотивації і стимулювання персоналу. Отже програма заходів може включати наступні заходи:

✓ дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу;

✓ збирання та формалізація інформації щодо персоналу з метою її зіставлення і перевірки, виявлення якостей;

✓ здійснення аналізу змісту і умов праці на робочому місці;

✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі;

✓ організація ведення інформаційно-довідникового апарату як бази для подальшої розробки кадрової політики та стратегії управління персоналом;

✓ розробка кваліфікаційних карт та карт компетенцій;

✓ використання всього комплексу можливостей різних джерел задоволення потреби у персоналі;

✓ одержання усієї можливої інформації про претендентів на вакантну посаду;

✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу;

✓ введення посади менеджера з кадрового планування;

✓ забезпечення участі персоналу у навчальних програмах;

✓ надання можливості для професійного зростання, а також для особистого зростання та розвитку;

✓ задоволення найважливіших людських потреб;

- ✓ мотивація персоналу через застосування інноваційних технологій оцінювання персоналу;
- ✓ надання можливостей персоналу для самовираження;
- ✓ підтримка індивідуальних професійних здібностей, створення творчої атмосфери;
- ✓ використання гнучкої системи оплати праці та графіків роботи;
- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;
- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів оцінювання та розвитку персоналу.

4. **НВВВ (ЛННН)** Позиція компанії характеризується низьким рівнем підсистеми планування та маркетингу персоналу, решта підсистем з управління персоналом є на досить високому рівні. Отже акценти при розробці програми кадрових заходів мають бути розставлені таким чином, аби максимально підвищити рівень розвитку підсистеми планування та маркетингу персоналу;

- ✓ підвищення якості інформації щодо стратегічного управління персоналом;
- ✓ налагодження комунікацій в системі стратегічного управління персоналом;
- ✓ удосконалення процесу наймання персоналу;
- ✓ підвищення результативності трудової адаптації персоналу;
- ✓ підвищення конкурентоспроможності персоналу;
- ✓ введення посади менеджера з кадрового планування;
- ✓ дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу;
- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі;
- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу;

✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів оцінювання, розвитку та навчання персоналу, а також формування системи мотивації та стимулювання персоналу.

5. **ВВНВ (ННЛН)** Позиція компанії характеризується низьким рівнем розвитку підсистеми оцінювання персоналу, рівень якої є сенс підвищувати за рахунок інших підсистем управління персоналом, що ефективно діють на даному етапі розвитку компанії. Отже кадрові рішення можуть включати наступний комплекс заходів:

✓ дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо проведення процедури оцінювання персоналу;

✓ вибір інструментарію для оцінювання професійних та особистісних якостей працівників;

✓ розробка професіограм, психограм, кваліфікаційних карт та карт компетенцій як основи для проведення процедури оцінювання персоналу;

✓ корегування методологій, інструментарію та вимог до суб'єктів оцінювання персоналу;

✓ зниження рівня суб'єктивізму процедури оцінювання за рахунок використання сучасних методів та інструментів оцінки;

✓ обґрунтування та планування фінансових витрат на проведення процедури оцінювання персоналу;

✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців з оцінювання персоналу;

✓ аналіз успішності роботи новачків;

✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів зі стратегічного управління та планування персоналу, його розвитку та навчання, а також формування системи мотивації та стимулювання персоналу.

6. **ВВНН (ННЛЛ)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку підсистеми планування та маркетингу персоналу та підсистеми розвитку та навчання персоналу, що є гарним підґрунтям для підвищення рівня розвитку решти підсистем управління персоналом (підсистеми оцінювання та

підсистеми мотивації та стимулювання персоналу). Програма заходів в такому випадку можн мати наступний вигляд:

- ✓ вибір сучасного інструментарію для оцінювання професійних та особистісних якостей працівників;
- ✓ корегування методологій, інструментарію та вимог до суб'єктів оцінювання персоналу;
- ✓ розробка професіограм, психограм, кваліфікаційних карт та карт компетенцій як основи для проведення процедури оцінювання персоналу;
- ✓ дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо проведення процедури оцінювання персоналу;
- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців з оцінювання персоналу;
- ✓ мотивація персоналу через застосування інноваційних технологій оцінювання персоналу;
- ✓ надання можливості для професійного зростання, а також для особистого зростання та розвитку;
- ✓ використання гнучкої системи оплати праці та графіків роботи;
- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;
- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів планування та маркетингу персоналу, а також розвитку та навчання персоналу.

7. **НВНН (LHLL)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку підсистеми розвитку та навчання персоналу. Решта підсистем управління персоналом отримали низьку оцінку рівня їх розвитку. Це потребує прийняття цілої низки різнопланових кадрових рішень, а саме:

- ✓ вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу, організації його оцінювання та мотивації;
- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі, його оцінювання та стимулювання;

- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу, оцінюванням персоналу;
- ✓ розробка професіограм, психограм, кваліфікаційних карт та карт компетенцій як основи для проведення процедури оцінювання персоналу;
- ✓ зниження рівня суб'єктивізму процедури оцінювання за рахунок використання сучасних методів та інструментів оцінки;
- ✓ надання можливості для професійного зростання, а також для особистого зростання та розвитку;
- ✓ задоволення найважливіших людських потреб;
- ✓ використання гнучкої системи оплати праці та графіків роботи;
- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;
- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів з розвитку та навчання персоналу.

8. **НВНВ (LHLH)** Позиція компанії характеризується низьким розвитком підсистеми планування та маркетингу персоналу, а також підсистеми оцінювання персоналу. Поряд з цим керівництво компанії приділяє достатньо уваги питанням розвитку та навчання персоналу, а також його мотивації і стимулювання. Отже, у програмі заходів необхідно акцентувати уваги на наступних моментах:

- ✓ дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу;
- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі;
- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу;
- ✓ здійснення аналізу змісту і умов праці на робочому місці;
- ✓ використання всього комплексу можливостей різних джерел задоволення потреби у персоналі;

- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі та його наймання і адаптації;
- ✓ вибір інструментарію для оцінювання професійних та особистісних якостей працівників;
- ✓ обґрунтування та планування фінансових витрат на проведення процедури оцінювання персоналу;
- ✓ корегування методологій, інструментарію та вимог до суб'єктів оцінювання персоналу;
- ✓ розробка професіограм, психограм, кваліфікаційних карт та карт компетенцій як основи для проведення процедури оцінювання персоналу;
- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців з оцінювання персоналу;
- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів з розвитку та навчання персоналу, а також формування системи мотивації та стимулювання персоналу.

9. **ВННВ (HLLH)** Позиція компанії характеризується низьким рівнем розвитку підсистеми розвитку та навчання персоналу, а також підсистеми його оцінювання. Керівництву компанії в процесі розробки програми кадрових заходів необхідно акцентувати уваги саме на цих позиціях, оскільки решта дві підсистеми отримали досить високі оцінки щодо рівня їх розвитку. Отже компанії необхідно:

- ✓ обґрунтування комплексної програми розвитку персоналу з використанням різних методів та інструментів для різних категорій працівників;
- ✓ удосконалення системи професійно-кваліфікаційного просування працівників (перспективи зростання персоналу, можливість переходу до більш складних видів праці відповідно до кваліфікації);
- ✓ підвищення якості роботи з професійної орієнтації;
- ✓ обґрунтування та планування фінансових витрат на проведення навчання персоналу;
- ✓ використання вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо розвитку персоналу, а також проведення процедури його оцінювання;

- ✓ корегування методологій, інструментарію та вимог до суб'єктів оцінювання персоналу;

- ✓ вибір інструментарію для оцінювання професійних та особистісних якостей працівників;

- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців з оцінювання персоналу;

- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів зі стратегічного управління та планування персоналу, а також формування системи мотивації та стимулювання персоналу.

10. **ВННН (HLLL)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку підсистеми планування та маркетингу персоналу. Решта підсистем управління персоналом отримали низьку оцінку рівня їх розвитку. Це потребує прийняття цілої низки різнопланових кадрових рішень, а саме:

- ✓ вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо розробки програми розвитку та навчання персоналу, організації його оцінювання та формування системи мотивації та стимулювання;

- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців що займаються питаннями розвитку та оцінюванням персоналу;

- ✓ обґрунтування та планування фінансових витрат щодо розвитку, навчання, оцінювання та мотивації персоналу;

- ✓ всебічне використання комплексної програми навчання персоналу як на робочому місці так і за його межами;

- ✓ підбір сучасного інструментарію для оцінювання професійних та особистісних якостей працівників;

- ✓ задоволення найважливіших людських потреб;

- ✓ мотивація персоналу через інтеграцію у корпоративну культуру;

- ✓ використання гнучкої системи оплати праці та графіків роботи;

- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;

- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів планування, наймання та маркетингу персоналу.

11. **НННН (LLLL)** Позиція компанії характеризується низьким рівнем розвитку системи управління персоналом в цілому, оскільки жодна з підсистем не отримала схвальної оцінки. Це лише свідчить про те, що керівництво компанії абсолютно не цікавиться питанням пов'язаними з управлінням персоналом. Отже, програма кадрових заходів має містити наступні позиції:

- ✓ спрямування роботи адміністрації компанії на вирішення завдань у сфері управління персоналом;
- ✓ проведення зовнішнього кадрового аудиту в компанії;
- ✓ створення в компанії окремого структурного підрозділу з управління персоналом;
- ✓ комплексне вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду ведення кадрової роботи;
- ✓ підвищення ролі персоналу як основного стратегічного ресурсу компанії у конкурентній боротьбі;
- ✓ встановлення прямого взаємозв'язку між корпоративною стратегією та кадровими заходами;
- ✓ налагодження комунікацій у системі управління персоналом, а також з іншими підсистемами компанії;
- ✓ розвиток корпоративної культури.

12. **НННВ (LLLН)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку підсистеми мотивації та стимулювання персоналу. Решта підсистем управління персоналом отримали досить низьку оцінку. Це потребує прийняття цілої низки різнопланових кадрових рішень, а саме:

- ✓ вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу, його розвитку та навчання, а також організації оцінювання;
- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі, його оцінювання та навчання;

- ✓ підвищення рівня вмій та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу, розвитком та оцінюванням персоналу;

- ✓ обґрунтування комплексної програми розвитку персоналу з використанням різних методів та інструментів для різних категорій працівників;

- ✓ обґрунтування та планування фінансових витрат щодо розвитку, навчання та оцінювання персоналу;

- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів з формування системи його мотивації та стимулювання.

13. **ВНВВ (НЛНН)** Позиція компанії характеризується низьким рівнем розвитку підсистеми розвитку та навчання персоналу, рівень якої слід підвищувати за рахунок решти ефективнодіючих підсистем управління персоналом. Програми кадрових заходів за такої ситуації могу включати наступні:

- ✓ введення посади менеджера з розвитку та навчання персоналу;

- ✓ обґрунтування та планування фінансових витрат на проведення навчання персоналу;

- ✓ обґрунтування комплексної програми розвитку персоналу з використанням різних методів та інструментів для різних категорій працівників;

- ✓ всебічне використання комплексної програми навчання персоналу як на робочому місці так і за його межами;

- ✓ удосконалення системи професійно-кваліфікаційного просування працівників (перспективи зростання персоналу, можливість переходу до більш складних видів праці відповідно до кваліфікації);

- ✓ надання можливості персоналу працювати над важкими проектами;

- ✓ підвищення якості роботи з професійної орієнтації;

- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів зі стратегічного управління та планування персоналу, його оцінювання, а також мотивації та стимулювання.

14. **ВНВН (HLHL)** Позиція компанії характеризується високим розвитком підсистеми планування та маркетингу персоналу, а також його оцінювання. Нажаль решта підсистем управління персоналом (а саме, підсистема розвитку та навчання і підсистема мотивації та стимулювання) отримали досить низьку оцінку розвитку. Керівництво при розробці програми кадрових заходів повинно звернути увагу на такі з них:

- ✓ всебічне використання комплексної програми навчання персоналу як на робочому місці так і за його межами;
- ✓ удосконалення системи професійно-кваліфікаційного просування працівників (перспективи зростання персоналу, можливість переходу до більш складних видів праці відповідно до кваліфікації);
- ✓ надання можливості персоналу працювати над важкими проектами;
- ✓ підвищення якості роботи з професійної орієнтації;
- ✓ обґрунтування та планування фінансових витрат на проведення навчання персоналу;
- ✓ використання гнучкої системи оплати праці та графіків роботи;
- ✓ задоволення найважливіших людських потреб;
- ✓ мотивація персоналу через інтеграцію у корпоративну культуру;
- ✓ мотивація персоналу через застосування інноваційних технологій оцінювання персоналу;
- ✓ підтримка індивідуальних професійних здібностей, створення творчої атмосфери;
- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;
- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів планування та маркетингу персоналу, а також його оцінювання.

15. **ННВН (LLHL)** Позиція компанії характеризується високим рівнем розвитку підсистеми оцінювання персоналу. Решта підсистем за результати оцінювання отримали низьку оцінку рівня їх розвитку. Це потребує прийняття цілої низки різнопланових кадрових рішень, а саме:

- ✓ дослідження вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу, його розвитку та мотивації;
- ✓ підвищення рівня вмій та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу, його розвитку та навчання, а також розробкою системи мотивації та стимулювання;
- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі;
- ✓ обґрунтування комплексної програми розвитку персоналу з використанням різних методів та інструментів для різних категорій працівників;
- ✓ удосконалення системи професійно-кваліфікаційного просування працівників (перспективи зростання персоналу, можливість переходу до більш складних видів праці відповідно до кваліфікації);
- ✓ задоволення найважливіших людських потреб;
- ✓ мотивація персоналу через застосування інноваційних технологій оцінювання персоналу;
- ✓ підвищення рівня ув'язування оплати праці з її кінцевими результатами;
- ✓ оригінальних та використання сучасних методів та інструментів з оцінювання персоналу.

16. **ННВВ (ЛЛНН)** Позиція компанії характеризується низьким рівнем розвитку підсистеми планування та маркетингу персоналу, а також підсистеми його розвитку на навчання. Заходи щодо підвищення рівня розвитку зазначених підсистем в першу повинні базуватися на досягненнях у підсистемі оцінювання та мотивації персоналу, зокрема:

- ✓ підвищення якості інформації щодо планування потреби у персоналі;
- ✓ використання вітчизняного та зарубіжного досвіду щодо визначення потреби у кадрах, організації кадрового планування та прогнозування потреби у персоналі, проведення набору та відбору персоналу;
- ✓ підвищення результативності трудової адаптації персоналу;

- ✓ корегування методології та інструментарію планування потреби у персоналі;
- ✓ підвищення рівня вмінь та навичок фахівців що займаються питаннями планування, маркетингу та наймання персоналу;
- ✓ обґрунтування комплексної програми розвитку персоналу з використанням різних методів та інструментів для різних категорій працівників;
- ✓ всебічне використання комплексної програми навчання персоналу як на робочому місці так і за його межами;
- ✓ удосконалення системи професійно-кваліфікаційного просування працівників (перспективи зростання персоналу, можливість переходу до більш складних видів праці відповідно до кваліфікації);
- ✓ підвищення якості роботи з професійної орієнтації;
- ✓ розробка оригінальних та використання сучасних методів та інструментів з оцінювання персоналу, а також формування системи його мотивації та стимулювання.

Отримані результати за кожним з секторів матриці дають змогу сформулювати висновки щодо стану системи управління персоналом компанії та передбачають цілу низку практичних рекомендацій щодо розробки оптимальних заходів у сфері подальшого розвитку системи управління персоналом в цілому та її окремих складових. Отримані в процесі дослідження результати ще раз підтверджують ефективність використання матричного підходу для інтерпретації результатів дослідження.

8.2 Theoretical and methodological problems of global risk analysis in social and economic spheres

At the turn of the millennium, under the influence of scientific, technical, socio-political and market changes, global social and economic transformations have accelerated significantly. The expansion and deepening of the relationship between the subjects of socioeconomic processes, which was later emphasized by modern researchers in terms of ‘global society’ and ‘global economy’, took on a global scale.

Under conditions of globalization, the uncertainty of the results of a person’s actions on a society in the world has increased. The term ‘global risk’ has become the reflection of the magnitude of these possible results. It has been actively used recently on many international communication platforms, as well as in numerous scientific papers.

The use of the term ‘global risk’ is a logical extension of the tradition of business discourse to expand the range of names of the same phenomenon, process, subject, etc. in order to increase attention on a particular issue. Today, it is often possible to observe the emergence of new terms, when it becomes necessary to emphasize a certain characteristic of the already known notion. For example, this situation is observed with the terms ‘international economy’, ‘world economy’, ‘global economy’, etc., the emergence of which is explained by a different approach and emphasis in the study of nature, patterns, and trends in the development of relations between the participants in the system of economy in the world.

Despite the widespread use of the term ‘global risk’ in recent years, one has to admit that there is still confusion in the sense of its content. However, it is known that currently there is no scientific definition agreed upon by experts. There is no reliable knowledge of the essence of the subject, which is reflected by this definition. As a result, when analyzing global risk, there are a number of discussion issues that require a solution. These, first of all, should include: the division of global risk into groups, the composition of groups, the definition of each risk, the scope of the concept of ‘global risk’, the reference of certain risks to a specific group, etc.

For the development of fundamental research it is important to maintain an understanding of the nature of socio-economic processes and phenomena that can take different forms during its manifestation. On this methodological basis, we shall attempt to identify and substantiate the scientific and methodological problems of the analysis of 'global risk', the significance of which has significantly grown in the era of systemic transformations of socio-economic relations. As our analysis shows, today the scientific and methodical processing of a large spectrum of problems of global risks is urgent, and, above all, it concerns the reconciliation of opinions between the theorists and practicing experts. Solving these problems will facilitate the development of ways and methods to prevent the advance of global risks, or reduce the negative consequences of their offensive.

The term 'global risk' became widespread in the mid-2000s after the World Economic Forum experts published their reports (known as the WEF Report) [404], but the study of the uncertainty of human nature, especially worldwide, disturbed scientists long before the beginning of the 21st century.

Among these works, in our opinion, it is necessary to highlight a number of scientific works of specialists of the risk problem of the German school [405-408]. An overview of literary sources suggests a large number of scientific papers, in which scientists use the notions of 'international risk' [409], 'global risk' [410], 'worldwide risk' [411]), 'planetary risk' [412], etc., emphasizing one or another level of scale of probable dangers and their consequences in different spheres of human life. In addition, today you can observe how new terms with the given new definitions appear wave by wave. But not every new concept reflects a new phenomenon or process, often – it's just a new name that has been around for many years and is the subject of many scientific studies in different countries around the world. As a rule, the next wave of new terms appears after the dissemination of a new concept about the current stage of development of society and its main trends in the near future. In particular, the attributive categories that reflect the various aspects of the functioning and development of the system of socio-economic relations take a new form. Some issues of global risk are also discussed in the works [413-420].

In our opinion, scientific and methodological development of a large spectrum of problems of global risks is still insufficient today. Also, the emergence of global challenges still unknown to the world of requires new research in this direction. Existing research and development may not always be an effective tool in solving global risk analysis and developing ways and means of preventing them, or reducing the negative impact of their offensive.

The confirmation of this conclusion may be the statement of the President of WEF (Schwab, 2016) that the nature of the changes taking place is so fundamental that world history did not yet know a similar era - time of great opportunities and potential dangers. He notes, however, that national and global structures designed to mitigate the effects of possible dangers are in the best case inadequate, and in the worst case, completely absent [421].

This determines the relevance of the study, the purpose of which is to identify and justify existing problems of global risk analysis, as well as to develop proposals for possible solutions.

As our analysis shows, a number of key provisions for a qualitative analysis of global risks are controversial and require further discussion in order to reach a consensus on these issues. This, first of all, concerns the definition of the concept of "global risk", the composition of risks that form the scope of the concept of "global risk", their definition, characteristics and interconnections, as well as the construction of a system for classifying these risks.

Definition of the concept of "global risk". Among the above-mentioned issues, one of the most important is the establishment of a coherent view of experts in defining the concept of "global risk". Without a coherent approach to the definition of this concept, it is almost impossible to resolve any issue regarding the development and implementation of measures to prevent the occurrence of these risks, or reduce the negative effects of their offensive. Since there is no scientific definition of one or another concept, there is no reliable knowledge of the significance of the subject reflected by this notion.

The state with the definition of the concept of ‘global risk’ can be illustrated by the example data given in Table 1.

Table 1. Concept analysis «Global risk»: definition & context

Authors Source	Definition and explanation	Level of analysis	Field of knowledge
Beck, U. [422: p. 338]	‘Global risk is an unpredictable and impersonal force in the contemporary world, triggering events to which the human response is to organize on a global scale’.	Mega Level	Social and behavioral sciences; Multidisciplinary
WEF GR [423: p.11]	‘Global risks are defined as having global geographic scope, cross-industry relevance, uncertainty as to how and when they will occur, and high levels of economic and/or social impact requiring a multi stakeholder response’.	Meso, Macro, Mega- Micro- Levels	Social and behavioral sciences
WEF GR [1: p. 100]	‘A «global risk» is defined as an uncertain event or condition that, if it occurs, can cause significant negative impact for several countries or industries within the next 10 years’.	Meso, Macro, Mega- Micro Levels	Social and behavioral sciences
[424]	‘The possibility that something bad may happen which will affect all countries’.	Macro, Mega Levels	Multidisciplinary
Mayordomo, S., Peña, J. I. & Schwartz, E. S. [418: p. 19)	‘Global Risk is a measure of the overall risk which is obtained from the Chicago Board Options Exchange Volatility Index (VIX) and it is a measure of the implied volatility of S&P 500 index options’.	Micro, Macro Levels	Business and Finance
Everett, M. [419: p. 20]	‘Global risk is a significant determinant of the global flows of relatively smaller banks, less capitalized banks, and banks resident in non-stressed euro area countries’.		

As we see, the term "global risk" is used by different authors in different contexts. Despite the generality of the name, some of them are almost completely different in nature. Even the definitions of the concept of "global risk", as outlined in the WEF Reports in different years, differ significantly. This, in our opinion, is due to the fact that the authors use terms according to the chosen approach in scientific research, subject and object of risk, the general context of work, as well as a certain understanding of the criteria for classification of risk as a scientific category.

This situation, in our opinion, is a manifestation of a well-known phenomenon - when a certain term becomes popular and its scope of application expands significantly (and the term 'risk' is used quite often lately), its content usually becomes more and more uncertain.

Each author has the right to use one term or another in accordance with their understanding of the problem. However, such difference in the use of terms leads to a scientific communications break down and thus retards the development of science [420].

Let us consider this problem with the example of WEF reports, which, to a certain extent, generalize and use scientific developments in the field of global risks. Their choice was also made because of the fact that in recent years many publications devoted to global risks, as a priori use the definition of the notion 'global risk', as stated exactly in the the WEF report (2015 – 2019).

Using existing developments, we shall try to consider the existing, in our opinion, problems of analyzing the global risks, as well as to identify possible ways to eliminate them.

According to the 2019 WEF Report: A 'global risk' is an uncertain event or condition that, if it occurs, can cause significant negative impact for several countries or industries within the next 10 years [404: p.100].

Analysis of this definition allows us to draw several preliminary conclusions. First, the occurrence of risk at the country or industry level is considered. Secondly, in this definition, risk is associated only with danger or threat, which does not coincide with

the opinion of many risk specialists. Thirdly, the source of risk is an indefinite event or condition.

This leads to the fact that the above definition from the point of view of logic is very broad. Therefore, as it will be shown later, with this approach, factors and sources of risk, the risk itself, as well as the consequences of the occurrence of risk events are included in the global risks.

In this case, in our opinion, the above definition does not cover the entire content of the concept of risk. It does not take into account all the elements, the composition and interrelation of which determines its essence.

Next, we consider this statement in more detail. At the same time, we are of the opinion that global risk is a component of the broader concept of 'risk' (without being relative to its specific object), and characterizes the features of its manifestation at the indicated level.

Most experts today express the view that risk is an attribute of the subject's activities. So Luhmann expresses the view that at risk the losses are the result of activity or inactivity [406]. Agreeing with him, well-known risk specialist Bechmann states: 'Today, dangers are derived from actions and decisions, and therefore are expressed in the form of risks. ... all the dangers we are threatened with are, in principle, generated by decisions taken or not taken' [415: p. 79].

One can also agree with the approach [425] to the definition of the concept of risk in sociology, which, in our opinion, can be used in constructing the definition of the notion 'global risk'. It is based on one of the following prerequisites: 'The risk is associated with the action and the subject who acts, exists only if there is a subject and the possibility of action. For example, a community (the Russian 'community') can only be in risk if it is recognized that the 'community' is some subject that can act' [425: pp. 62 – 63].

By activity or inaction, which may be a consequence of the emergence of global risks since the level at which they are considered are countries, or society as a whole, then we should be talking about activities at this level. This activity can be considered as aimed at ensuring their sustainable development. That is, along with the objective

nature of the sources of risk (spontaneity of natural processes and phenomena, natural disasters, etc.), the definition of the notion 'global risk' should reflect its important feature as a subjective one.

Secondly, as it was noted in the definition of a global risk, it is associated only with danger. At the same time, today the prevailing opinion among specialists is that the result of the occurrence of a risky event is the uncertainty of the final result of the activity.

Thus, Krzakiewicz agrees that the risks are generated by decisions taken or not taken. He notes that the essence of risk is not the loss that can be experienced as a result of the decision made, but only the possibility of a deviation from the goal, for which this decision is made [413: , p. 9).

As we see, the definition of the notion 'global risk' given in the WEF Report does not take into account certain features that are inherent in the generally accepted notion of a 'risk' without reference to its particular object. Therefore, in the future, considering the phenomenon of a 'global risk', we will make an attempt to analyze it as a certain form of activity.

Before attempting to define the concept of 'global risk', which to a certain extent eliminates the shortcomings of the existing one identified by us and reflects the position of the authors on the issue under consideration, the following should be noted.

It is known that 'risk analysis' is an interdisciplinary field of knowledge which is based on the cooperation of experts in social and natural sciences. Each of these sciences has its own understanding of the subject of research, has its methodological basis.

Under these conditions, attempts have been made to provide a generalized definition of risk, which can characterize it as a general scientific concept. Such, for example, as: 'Risk is an action image in a vague uncertain environment' [426: p. 26]. The risk is 'a situational characteristic of the activity, which lies in the uncertainty of its consequences and the possibility of adverse consequences in the event of failure' [227: p. 308].

The development of this approach was reflected in the fact that in today's conditions of scientific knowledge development 'risk' as a general scientific concept can be defined as a category, since it reflects some common features of human activity, social life, knowledge and to a certain extent meets the criteria that allow us to attribute this or that concept to the category of categories – versatility, reflectivity, ideological value' [428: p. 70).

The above reviewed provisions, which are also consistent with our understanding of the problem, allow us to propose such a definition of 'global risk' that reflects the position of the authors in relation to the problem under consideration and may be one of the possible approaches to its solution. Global risk is a general scientific category that characterizes the uncertainty of the society's performance in relation to its development, as a result of the systematic influence of a number of interrelated objective and subjective factors on it.

Composition of global risk. In our opinion, the consequence of the very broad definition of the concept of 'global risk' used in the WEF Reports is the discussion of the composition of the risks that determine its scope, as well as their characteristics. Let's consider this question in more detail.

WEF Reports contain a number of global risks that are grouped into five groups: Economic Risks, Environmental Risks, Geopolitical Risks, Societal Risks and Technological Risks.

Unfortunately, there are no definitions of each of these groups in the WEF Reports. However, as the preliminary analysis of one of the authors of the paper [420] shows, there is at present no consistent approach to determining these risks. In addition, as you know, each of these risks manifests itself (occurs) at different hierarchical levels – the state, the economy as a whole, corporations, individual enterprises, etc. Each level is characterized by its definition of 'risk', which reflects the peculiarities of its manifestation at this level, and allows to separate it from other concepts. It is therefore desirable to provide a definition of the above risks in terms of their manifestation and application (use) at the global level.

For example, the WEF Report [429] provides only a description (Description) of the five categories of global risks that may arise. As it can be seen from Table 2, some logical forms, similar to definitions, such as description, characteristic, explanation of the term, considered as an error from the point of view of logic, are used as definitions.

Table 2. Characteristics of 5 major categories of global risk

Category	Description
Economic Risks	‘Risks in the economic category include fiscal and liquidity crises, failure of a major financial mechanism or institution, oil-price shocks, chronic unemployment and failure of physical infrastructure on which economic activity depends’.
Environmental Risks	‘Risks in the environmental category include both natural disasters, such as earthquakes and geomagnetic storms, and man-made risks such as collapsing ecosystems, freshwater shortages, nuclear accidents and failure to mitigate or adapt to climate change’.
Geopolitical Risks	‘The geopolitical category covers the areas of politics, diplomacy, conflict, crime and global governance. These risks range from terrorism, disputes over resources and war to governance being undermined by corruption, organized crime and illicit trade’.
Societal Risks	‘The societal category captures risks related to social stability – such as severe income disparities, food crises and dysfunctional cities – and public health, such as pandemics, antibiotic-resistant bacteria and the rising burden of chronic disease’.
Technological Risks	‘The technological category covers major risks related to the growing centrality of information and communication technologies to individuals, businesses and governments. These include cyber attacks, infrastructure disruptions and data loss’.

Earlier in the study [430] was noted that in the process of constructing definitions, it is desirable to avoid a list of sources of risk, since over time these sources may change under the influence of various factors – technical, economic, social, legal, etc.

This can be illustrated with the example of Environmental Risks. A description of this risk as amended by the [491: p12] is given in Table 2. As amended by the WEF Report (2019), the definition or description of this risk is completely absent, and its components include the following global risks: Extreme weather events, Failure of climate change and adaptation, Major biodiversity loss and ecosystem collapse. In the description of these risks, which should characterize their content, are given:

«– *Extreme weather events – major property, infrastructure, and/or environmental damage as well as loss of human life caused by extreme weather events;*
 – *Failure of climate-change mitigation and adaptation – the failure of governments and businesses to enforce or enact effective measures to mitigate climate change, protect populations and help businesses impacted by climate change to adapt;*
 – *Major biodiversity loss and ecosystem collapse – Irreversible consequences for the environment, resulting in severely depleted resources for humankind as well as industries.» [404: p.100]*

As we see, in the first and third cases, the consequences of the occurrence of risky events were used to describe the risks, in the second, the cause (source) of the risk occurrence.

The use of sources (causes) and consequences of the occurrence of risk events also occurs in the process of describing the content of risks, combined into other groups, largely for economic and social risks.

Therefore, to exclude such cases, in our opinion, to characterize individual global risks, their description (Description) and definition (Definition) should be used. There are also questions to the name of individual global risks, such as, for example, ‘Illicit trade’, or ‘Weapons of mass destruction’ and others.

The solving of this problem lies in analyzing of global risks from the causal aspect point of view. It involves consideration of any risk by taking into account the following chain – determining the factors and causes of the risk, the risk itself, as well as the consequences of the occurrence of risk events.

Let us consider the possible use of a causal-to-effect approach in the process of constructing a definition, for example, a global risk called “uncontrollable inflation”, which is included in the global economic risk. Let's call it ‘global inflation risk’.

One of the weighty factors that contributes to its emergence is the inefficient financial policy of the state.

The manifestation of this factor is uncontrollable inflation. The consequence of global inflation risk advance is a slowdown or even cessation of the economic development of society and individual countries. This allows us to offer the following

definition of this risk: Global inflation risk is a component of global economic risk, which characterizes the uncertainty of the result of development activities of society and individual countries, as a result of an uncontrolled decrease in the value of money.

Discussion should also be made, as to the composition of the groups and the assignment of certain risks to a specific group of risks. In the WEF Report, all global risks are grouped into five groups: Economic Risks, Environmental Risks, Geopolitical Risks, Societal Risks, Technological Risks.

In our opinion, it is necessary to consider the validity and expediency of their expansion due to the inclusion of criminal law risks in them. It can include global risks that characterize illegal trade, massive cases of fraud and data theft, large-scale cyber attacks and the like.

It is known that the last two global risks are included in the technological risks group. However, massive cases of fraud and data theft can be the result of abuse by technical and other personnel who have access to this data, or various types of criminals. At the same time, the fact that large-scale cyber attacks is a crime in which technical-technological means (computer systems and computer networks) is only a weapon or the means of its implementation is not enough to include them in technological risks.

The selection of this group will allow taking into account the specificity of the analysis of global risks that are included in it, since special specific methods and measures should be applied to prevent or reduce the negative consequences of such risks occurrence.

The studies that have been carried out determine the position of the authors, which consists in the conclusion of the discussion of some basic tenets of the theory of global risk, which testifies to the complexity of the problem and its insufficient scientific elaboration. They also confirm the view that it is necessary and advisable to further deep and comprehensive research on this issue. Further research on the issues addressed should be aimed at: Definition of the concepts of each group into which global risks are divided; and also definition, but not the description of each of global risks entering into these groups; determination of the necessity and expediency of clarifying the composition of the groups into which global risks are divided, as well as

the assignment of certain risks to these groups. It is also advisable to construct a system of classification of global risks, which will allow respondents to choose from them, in their opinion, the most significant and probable risks.

Solving the problems considered will create conditions for developing effective methods and measures to prevent or reduce the negative consequences of the occurrence of these risks, which will mitigate the negative consequences of the occurrence of global risks on all aspects of human life.

8.3 The structure of inter-level coordination of parameters for assessing the quality of public transport services

The leading role of urban public passenger transport (PPT) in ensuring the living conditions of cities and increasing its importance in shaping the socio-economic development of territorial environments has led to a set of approaches and methods for assessing the quality of public transport services (QPTS). The most widespread approaches are those in which the quality of transport services is understood as a set of properties of the transportation process and passenger transportation system, which determine the satisfaction of passengers' needs in travel in accordance with the established regulatory requirements [427-428]. Evaluation of QPTS is an important part of the study of the effectiveness of MGPT and usually involves a comparative procedure on a set of parameters to describe the state of the transport process [429-433].

In studying the effectiveness of complex ergatic systems, which include PPT, the use of simple analytical methods of comparison leads to a number of inaccuracies and subjectivity due to the large size of the problem and the need to take into account a large number of heterogeneous factors inherent in PPT. Such an example is the procedure of quality assessment at the time of implementation of the movement [434-437]. The inaccuracy of estimation when using travel time as a QPTS criterion is due to the randomness of motor operations on the network, and this leads to significant heterogeneity of the results. The difficulty of establishing a single standard (standard) of travel time is due to the individual requirements and views of certain categories of consumers of transport services.

Quality assessment (control) at the consumer level should be carried out by establishing the degree of compliance of the provided transport offer in relation to consumer requirements. Linguistic variables are used as basic degrees of QPTS compliance: excellent (A_v), good (A_w), satisfactory (A_a), bad (A_b), very bad (A_d). The affiliation of the state of transport services to the degree of compliance is determined by the level of complaints received from consumers of transport services.

A complaint arises when at least any parameter of the total number of transport service indicators (n_{yc}) has a value that does not meet the established requirements of consumers. Determining the distribution of parameters by QPTS compliance is the main task of its identification. The solution of such a problem involves assigning the parameters of the object under study (route), which is set as a set of observations, to one of the mutually exclusive classes. This means that there is a unique mapping of the set of observations, which is a finite numerical set $\{N_{cp}^m\}$, to a set of classes of the degree of conformity QPTS $\{A_i\}$, $i = \overline{1, k_q}$, the total number k_q , which for the selected degrees of correspondence takes the following form: $\{N_{cp}^m\} \rightarrow \{A_v, A_w, A_a, A_b, A_d\}$.

Depending on the completeness of information on the statistical characteristics of the parameters of transport services, the distribution procedure is implemented in order to establish the conditions for distinguishing the degrees of QPTS or assign rules for their recognition. At the stage of establishing the basic level of QPTS on the basis of selective monitoring for each element of PPT (route) the boundaries of the distribution of indicators by degrees of quality are determined. The defined rules of distribution of parameters are further used to recognize the state of QPTS which can be achieved by implementing a set of management measures.

The process by which the system gradually acquires the ability to respond to the required responses to certain sets of external and managerial influences is called learning. In the study of transport systems, it is implemented on the basis of modeling of real processes with subsequent processing of the results. Training is part of the classification process and has the ultimate goal of forming reference descriptions of QPTS degree classes. The form of reference descriptions is determined by the method of their use in the decisive rules established by the method of assigning the parameters of transport services achieved by implementing the management measure to any image of the degree of evaluation of QPTS. A training sample is required to construct the decisive rules. A training sample is a set of objects given by the values of features that belong to consumers of a particular type and are reliably known to the "teacher" and

communicated to them by the learning system. The end result of training is to establish the limits of technological parameters that determine the degree of compliance of QPTS with consumer requirements.

The allocation of the boundaries of the transition between the levels of perception involves the procedure of interviewing passengers on specific routes on the basis of "indicator - the degree of compliance with QPTS." Negative assessments of QPTS are determined by the level of satisfaction of consumer requirements by the number of indicators (n_{yc}) of the consumer level according to the selected indicators: waiting time, travel time, regularity of communication, the level of vehicle occupancy.

In the course of cluster analysis, boundaries are set for each transition of the degree of consumer quality, namely: from excellent to good $A_v \rightarrow A_w$, the limit is in y_{ci}^v , from good to satisfactory - $A_w \rightarrow A_a - y_{ci}^w$, from satisfactory to bad - $A_a \rightarrow A_b - y_{ci}^a$, from bad to very bad - $A_b \rightarrow A_d - y_{ci}^b$. The clustering procedure is based on the processing of data obtained through questionnaires. The structure of the questionnaire contains fields for choosing the degree of subjective assessment of passengers' satisfaction with QPTS and a set of questions that determine the operational parameters of the trip.

Based on the degree of conformity of consumer quality, the actual state of the transport service system is determined. The quality of transport services PPT - is its characteristic at the appropriate time of operation, which is described by a set of stationary and dynamic technical and operational, social, resource and economic indicators. Table 1 presents typical quality conditions of the PPT transport service system.

Table 1

Characteristics of the states of PPT elements

Degree of consumer quality assessment	Range of change of evaluation indicators	The share of consumer complaints
excellent (A_v)	$y_{ci}^n \geq y_{ci}^v, \forall i \in n_{yc}$	0
good (A_w)	$y_{ci}^v > y_{ci}^n \geq y_{ci}^w, \forall i \in n_{yc}$	$0 < p_{uc}^n \leq p_{uc}^w$
satisfactorily (A_a)	$y_{ci}^w > y_{ci}^n \geq y_{ci}^a, \forall i \in n_{yc}$	$p_{uc}^w < p_{uc}^n \leq p_{uc}^a$
badly (A_b)	$y_{ci}^a > y_{ci}^n \geq y_{ci}^b, \forall i \in n_{yc}$	$p_{cu}^a < p_{cu}^n \leq p_{cu}^b$
very bad (A_d)	$y_{ci}^b > y_{ci}^n, \forall i \in n_{yc}$	$p_{uci}^b < p_{uc}^n$

When determining the degree of consumer quality to regulatory requirements, the compliance factor can take only two alternative values - 0 or 1. If all service parameters meet their regulatory values, the compliance factor is 1, and if at least one parameter does not meet - 0. The service can not meet the requirements of the standard, for example, half, ie half of the indicators it meets, and the other half - no. Therefore, if at least one indicator of the service does not meet, it is already non-standard and is not subject to its presentation as quality. The share of negative assessments provided by consumers is set during the solution of the problem of assessing the criterion of compliance with the parameters of the degree of QPTS

$$p_{uc}^{\Sigma} = \frac{\sum_{i=1}^{n_{rp}} (1 - z_{rp_i}^b)}{n_{rp}}, \quad (1)$$

where $z_{rp_i}^b$ – assessment of the quality of transport services by the respondent from the sample survey group;

n_{rp} – the number of respondents in the survey sample.

The assessment of each category of quality of transport service is determined based on the conditions of compliance with the limit of "excellent" degree QPTS

$$z_{ppi}^b = \begin{cases} 1, & npu y_{ci}^n \geq y_{ci}^v \\ 0, & npu y_{ci}^n < y_{ci}^v \end{cases}, \quad (2)$$

where y_{ci}^v – the actual value of the transport service parameter;

y_{ci}^n – the value of the parameter of transport service that corresponds to the limit of "excellent" degree of evaluation of QPTS.

The overall positive QPTS score for each respondent is set based on the presence of a complaint for any parameter

$$z_{rpi}^b = \begin{cases} 1, & npu z_{ppi}^b = 1, \forall i \in n_{yc} \\ 0 \end{cases}, \quad (3)$$

where n_{yc} – the number of parameters for assessing the consumer quality of transport services.

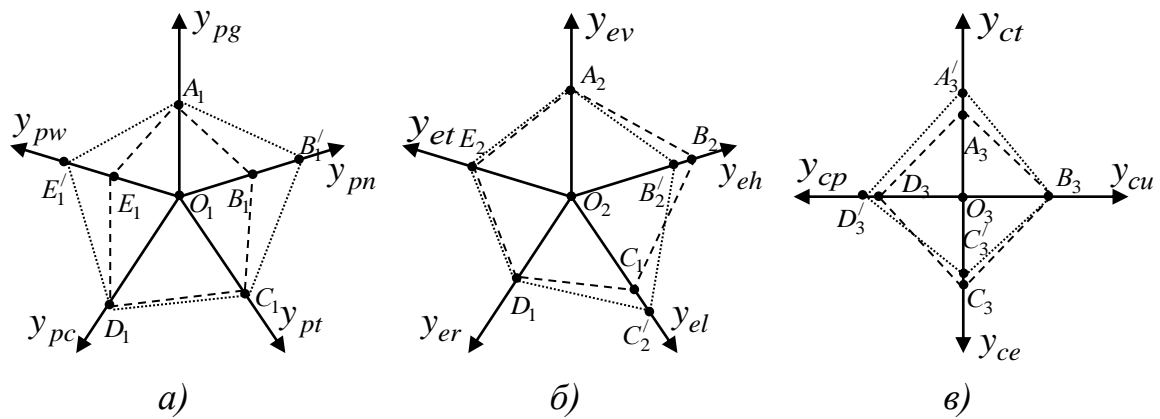
In order to determine the correspondence of the distribution of the share of complaints to the QPTS levels, it is necessary to determine not only the general perception of the service, but also to establish the share of the parameters by which they arise

$$p_{uc}^n = \frac{\sum_{i=1}^{n_{rp}} \sum_{j=1}^{n_{yc}} (1 - z_{ppij}^b)}{n_{rp} \cdot n_{yc}}, \quad (4)$$

where z_{ppij}^b – assessment of the quality of transport service of the respondent i from the group of sample survey according to the parameter j .

Inter-level consistency involves establishing the relationship between degrees for different levels of QPTS (technical, technological and consumer). The consumer level of QPTS is the basis for assessing the degree of compliance. However, the possibility of its change is determined not only by the consumer and organizational environment, but also by the state of functioning of transport infrastructure and transport enterprises. To implement the procedure of inter-level coherence, it is necessary to establish a connection: $Y_p \rightarrow A(Y_c)$, $Y_e \rightarrow A(Y_c)$. The connection $Y_p \rightarrow A(Y_c)$ reproduces the change of QPTS states during the implementation of control measures within the transport enterprise (choice of brand and number of rolling stock, establishment of traffic on the route, distribution of rolling stock between routes, etc.), and communication $Y_e \rightarrow A(Y_c)$ - change of states during control measures within the transport infrastructure (establishment of the mode of movement on street, optimization of time of stay in stopping points, rationalization of placement of stopping points, etc.). A sequence of transitions $Y_e \rightarrow A(Y_p)$, $Y_p \rightarrow A(Y_e)$ is used to establish a connection $Y_e \rightarrow A(Y_c) \rightarrow A(Y_p)$, $Y_p \rightarrow A(Y_c) \rightarrow A(Y_e)$.

Parameterization of the selected connection requires the formation of appropriate transition matrices. Imagine in the system n -dimensional topological diversity three different coordinate systems that differ in the number of parameters and measurement scales. Each coordinate system has its own character of space formation which does not allow them to intersect. The first coordinate system describes the technical level of QPTS and is a set of scales $\{y_{pg}, y_{pn}, y_{pt}, y_{pci}, y_{pw}\}$, the second – technological $\{y_{et}, y_{ev}, y_{eh}, y_{el}, y_{er}\}$, the third – consumer $\{y_{ct}, y_{cp}, y_{cu}, y_{ce}\}$. The presented spaces may exist separately from each other, but there is a clear relationship between them, which is realized through a change in the actual state of the transport service system and its quality. The change of the actual state at one level leads to the combination of parameters of the transport process at another level. In fig. In Fig. 1 presents a graphical interpretation of the inter-level change of QPTS parameters.



a – technical environment; \bar{b} – technological environment; v – consumer and organizational environment.


Legend:  – basic state of parameters,  – design state of parameters

Figure 1. Graphical interpretation of the inter-level change of QPTS parameters

In fig. 1 shows the conditional coordinate systems of the parameters that characterize QPTS at different levels of its representation. As an example, consider the implementation of the control flow z_{pn} within the transport company to increase the number of rolling stock on the route. During the implementation of such a measure there will be a change (improvement) of the basic state of the parameters of the technical level of QPTS: the number of vehicles (y_{pn}) and the average level of filling of vehicles (y_{pw}). The result of such a measure is to increase the technical level of QPTS, which is shown in the figure by changing the contour of the figure $A_1 B_1 C_1 D_1 E_1 \rightarrow A_1 B'_1 C_1 D_1 E'_1$ and increasing its plane. However, this measure also leads to changes in the parameters of the technological and consumer level of QPTS and the corresponding contours of the figures $A_2 B_2 C_2 D_2 E_2 \rightarrow A_2 B'_2 C'_2 D_2 E_2$, $A_1 B_1 C_1 D_1 \rightarrow A'_1 B_1 C'_1 D'_1$. Commenting on these changes, it should be noted their ambiguous nature of inter-level impact, which at some levels can lead to both an increase in QPTS parameters and a decrease. Thus, increasing the number of rolling stock on the route allows you to positively affect the interval of movement (y_{el}) and

negatively - the downtime at stops (y_{eh}). Increasing the number of vehicles without implementing measures to streamline their arrival at stops can lead to queues and additional unproductive downtime. In turn, unproductive downtime increases the cost of passengers' time for boarding and disembarking passengers (y_{ce}), which is part of determining the degree of service QPTS. Although in general, when changing the contour of the figure $A_1 B_1 C_1 D_1 \rightarrow A'_1 B_1 C'_1 D'_1$, its plane increased (due to increasing parameters y_{ct} and y_{cp}), but there was a deterioration of a particular indicator y_{ce} , which may lead to its going beyond the appropriate degree of assessment and as a result of passengers' complaints about QPTS. To formalize the inter-level transition of QPTS parameters, it is necessary to establish equivalence between the limits of the degree of consumer quality and the parameters of technical and technological parameters.

8.4 Strategic approach to enterprise personnel management

Uncertainty of business conditions, increased dynamism of the marketing environment, unpredictability of competitors requires the use of a strategic approach to management. At the same time, the key to ensuring a strong position of the company in the market is the effectiveness of personnel management - a strategic resource of the company.

Therefore, strategic personnel management becomes an integral part of ensuring the competitiveness of the enterprise.

The generalization of the existing conceptual apparatus has necessitated the improvement of the definition of the concept of "strategic personnel management".

Strategic personnel management of the enterprise is a multifaceted process aimed at optimizing personnel policy and ensuring on this basis the competitiveness of the enterprise in the long run.

The process of strategic personnel management of the enterprise (Fig. 1) consists of three main stages: strategic planning of personnel management activities; strategic organization of personnel management activities; strategic control of personnel management activities. Consider each of these stages [438].

Strategic planning of enterprise personnel management is one of the most important stages of strategic personnel management, because at this stage strategic goals for personnel management are set (i.e targets in the field of personnel management for the long term) and the company's personnel strategy is chosen. established strategic goals for personnel management).



Fig.1. Model of the process of strategic personnel management of the enterprise

Strategic goals of personnel management should be consistent not only with the company's mission, its overall and functional strategic goals, but also to meet the competitive position of the company, as staff is the main source of competitiveness.

When developing strategic goals for personnel management, the company should pay attention to the fact that if its competitive position is very weak, then, first of all, the reasons for this situation should be sought in the personnel management system.

After setting strategic goals for personnel management should begin to develop a personnel strategy of the enterprise, which, in turn, should be consistent with the strategies of other levels.

The choice of personnel strategy is directly determined by the corporate strategy of the enterprise, i.e. the direction of its development (growth, limited growth, reduction), and business strategies of the enterprise, primarily competitive strategy, which determines what level of staff should be and what competitive advantages it should have.

The second stage of the process of strategic personnel management of the enterprise is the strategic organization of personnel management activities, the key point of which is the implementation of strategic changes in the personnel management system. Any strategic changes involve, first of all, the introduction of certain innovations, but not always the staff is able to adequately perceive the changes taking place in the company [439].

The third stage of the process of strategic personnel management is the strategic control of personnel management activities, which is continuously cyclical and should be carried out at all stages of strategic personnel management.

Strategic control of personnel management activities involves, first of all, the assessment of business qualities of the company's staff. To ensure the competitiveness of strategic personnel management, it is necessary to maintain the optimal quality of information and communication aspects of strategic personnel management, organizational activities for strategic personnel management, motivation and staff development, and corporate culture [440]. The system of ensuring the competitiveness of strategic personnel management of the enterprise is presented in Fig.2.

Let's focus in more detail on staff motivation and development. According to A. Maslow's theory, each person has a certain hierarchy of needs, and the highest level of needs cannot be met until the lower ones are satisfied. There are motivation regulators in the motivation system that can have both positive and negative effects, and the main motivators that come into play after motivation regulators.



Fig. 2. The system of ensuring the competitiveness of strategic personnel management of the enterprise

Among the regulators of motivation are the following:

- working environment (appropriate organization of workplaces, ensuring optimal working conditions, physical and psychological working conditions);
- reward (material - wages, bonuses, vacation vouchers; intangible - gratitude, flexible work schedule, providing days off and time off);
- sense of security - a sense of belonging to the company, confidence in the future, medical care;
- social protection - social insurance, unemployment insurance, social benefits.

Adherence to these aspects of motivation meets the physiological needs of staff, security needs and part of social needs, and, as a result, encourages employees to perform their duties well. However, if these aspects are not taken into account, then

there is a demotivation of employees, which leads to lower productivity, increased staff turnover in the enterprise [441].

The main motivators come into play after the motivation regulators. Among the main motivators are:

- social development - the acquisition of a certain social status, promotion;
- personal development - acquisition of new skills and abilities, lifelong learning;
- sense of ownership - participation in the implementation of important projects, participation in decision-making, access to certain information;
- "interest and challenge" - interest, the possibility of self-realization.

These motivators meet the social needs of staff, the need for respect and self-esteem, the need for self-expression and self-actualization.

In addition to an effective system of motivation to ensure the competitiveness of strategic personnel management of the enterprise, it is necessary that the company has established a system of personnel development. At the same time, staff development should be carried out in three directions: professional, social and personal development.

Professional development takes place in the process of acquiring skills and abilities (communication skills and work with the help of means of communication, performing various tasks, customer service), as well as in the process of direct education (university studies, trainings, refresher courses, seminars, conferences). Social development is the result of effective professional development and is manifested primarily in promotion (career growth). The career path of employees can be traditional, networked, through additional skills, double, by adding value to the career, demotion. Each of these career paths is the basis of social development of the employee [442].

Personal development occurs in the process of forming a system of human values, acquiring skills of conflict prevention and resolution, teamwork, as well as through physical, psychological, spiritual, cultural, ethical and aesthetic human development.

The effectiveness of strategic personnel management of the enterprise is influenced by a number of factors (external and internal) (Table 1), the status of which must be systematically monitored and taken into account in the implementation of the process of strategic personnel management in the enterprise [443].

Table 1

Factors influencing the effectiveness of strategic personnel management of the enterprise

External factors	Internal factors
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Legislation on personnel management. ✓ The situation on the labor market. ✓ The situation on the market of the enterprise. ✓ Level of competition intensity. ✓ Efficiency of external communications of the enterprise 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Effectiveness of strategic enterprise management. ✓ Effectiveness of strategic planning of personnel management activities. ✓ Quality of information support. ✓ Effectiveness of communications in the system of strategic personnel management. ✓ Management style. ✓ Competitiveness of staff. ✓ The level of development of corporate culture of the enterprise. ✓ Optimality of the motivation system. ✓ Level of use of the personnel development system. ✓ Moral and psychological climate in the team. ✓ Resistance to strategic change. ✓ Propensity of staff to innovate

A survey of managers and employees of modern enterprises showed that the implementation of strategic personnel management in the practical activities of enterprises faces a number of the following problems [444]:

- Insufficient level of personnel training in the field of strategic management. Modern enterprises do not have managers with deep training in the field of strategic management, and those who have some knowledge in this area do not have sufficient skills to use strategic management tools in practice.

- Resistance to strategic change and innovation. Personnel in most companies are not ready for radical changes in the personnel management system.

This is primarily due to the fact that people want as much stability as possible, confidence in the future, and, as we know, any strategic changes and innovations carry a number of risks that are difficult to predict in the uncertain environment.

- Lack of financial resources. Significant financial resources are needed for the implementation of strategic changes in the field of strategic personnel management, as the strategic approach requires radical changes in the personnel management system of the enterprise.

- Imperfection of the staff motivation system. Most modern companies use only certain elements of staff motivation, which cannot be an active impetus to intensify staff work. The imperfection of the motivation system is also due to lack of financial and other resources of the enterprise.

- Humiliation of the role of staff in the enterprise. In the strategic approach, staff should be considered as a strategic resource to ensure the competitiveness of the enterprise. However, in most enterprises, personnel are given a secondary role, it is seen only as the labor force needed to perform specific tasks.

- Imperfect legal framework for personnel management. Modern legislation does not reflect perfect mechanisms for personnel management, as a result of which in many enterprises the staff does not have a decent legal protection.

- Insufficient flexibility of organizational management structures. Most modern enterprises have linear, linear-functional or functional organizational management structures that are not able to respond quickly to changes in the external environment. The strategic approach to personnel management involves the introduction of matrix and project organizational management structures that can provide an adequate mechanism for responding to changes in the strategic climate.

- Imperfection of style and methods of personnel management. Many companies have an authoritarian, bureaucratic style of management using mostly organizational and managerial management methods, which does not allow to create a favorable atmosphere for the implementation of the concept of strategic personnel management.

- Insufficient information support of strategic personnel management. Quality information support is a prerequisite for the success of the company in the field of

strategic personnel management. However, today only a small number of companies have the necessary amount of information on the basis of which it is possible to make and implement adequate management decisions [445].

- Underdevelopment of corporate culture of the enterprise. The consequence of authoritarianism or excessive liberalism in many companies is the insufficient development of corporate culture, the vocation of which should be to strengthen the corporate family, moral and psychological climate in the team, ensuring a sense of ownership of the company, leading to loss of competitive position.

To reduce the level of risk when using a strategic approach to personnel management in enterprises, it is necessary to systematically study the system of strategic personnel management and develop and implement appropriate corrective measures to strengthen the competitive position of the enterprise.

8.5 Вплив психоемоційного стану на діяльність працівника

У сучасних умовах господарювання ефективній та стабільній діяльності підприємств і організацій України, що працюють в системі менеджменту, перешкоджає численна кількість проблем, серед яких слід виділити психоемоційний стан працівників, які організують і планують свою діяльність і поведінку в критичних ситуаціях коронавірусу з адекватним реагуванням на дану ситуацію.

Сучасний працівник повинен швидко і безболісно адаптуватися до постійних змін суспільних умов та форм спілкування за умови збереження позитивного внутрішнього психоенергетичного потенціалу й гармонії особистості в умовах непрогнозованої пандемії.

Сьогодні психоемоційні і фізичні навантаження можуть викликати не тільки різні види втоми, а й психологічні стреси, які виникають внаслідок надмірної психічної напруги і зміни поведінки робітника.

Як наслідок цього у робітників виникають тимчасові зрушення в фізіологічному і психологічному стані, які проявляються у вигляді [447]:

- зниженні працездатності і витривалості, що виявляється в збільшенні кількості помилок при виконанні праці;
- помилок при виконанні точних рухів з незначними м'язовими зусиллями;
- зменшенні загальної працездатності і витривалості рухового апарату, що виявляється в збільшенні часу реакцій, сповільненні швидкості робочих реакцій та зменшенні м'язових зусиль;
- не сприйманні працівником позитивних сигналів, що призводить до помилок і аварій.

Ще більшу шкідливість і дезорганізацію в сучасних умовах наносить психологічний стрес, який викликаний збільшенням випадків по захворюнню коронавірусом та необхідністю обов'язкової вакцинації.

У цих умовах працівник повинен як психологічно, так і фізично мобілізувати себе до трудової діяльності з метою подальшого виконання

трудових завдань та повернення до стабільного функціонального працездатного стану. На це суттєвий вплив мають особисті риси характеру, які у кожної людини є різними. Вони впливають на його професійну діяльність, стосунки з оточуючим середовищем, способи дій тощо.

Відомо, що загальні вимоги до сучасного працівника підприємства визначаються широким спектром його професійних функцій, які передбачають певні професійні інтереси, цінності та ідеали, що визначаються його поглядами, переконаннями і вірою в їх соціальну значущість [448].

В рамках соціально-психологічної функції керівник, наприклад, виступає як неформальний лідер і реалізує функцію управління через взаємовідносини людей в колективі, де серед його соціально-психологічних здібностей доцільно виділити:

- комунікативність як дар спілкування з підлеглими;
- динамізм як готовність і здатність вдосконалювати себе;
- емоційну стійкість як здатність утримувати свій настрій на робочому діловому рівні під час впливу негативних і позитивних подразників, несприятливих умов, стресових ситуацій;
- оптимістичне прогнозування як здатність передбачати позитивні зрушення в характеристиках і діяльності підлеглих.

Ці здібності фактично є передумовою загальної професійної характеристики керівників, в діяльності яких повинні поєднуватися організаційно-економічні, виробничо-технічні та соціально-психологічні аспекти [449, 450].

Для того, щоб керівник міг управляти людьми, необхідно вміти знайти підхід як до колективу в цілому, так і до окремої людини в цьому колективі. Індивідуальний підхід буде ефективним тоді, коли керівник буде знати основи психології людини і управління, коли зможе дати характеристику власним психологічним особливостям, його емоціям.

Психічний стан кожного працівника залежить від глибини усвідомлення обов'язку та відповідальності за виконання своїх професійних обов'язків. Практика показує, що, коли людина глибоко усвідомлює громадянський та суспільний обов'язок, а також відповідальність за справу, тоді у неї виникають позитивні психічні емоції. У свою чергу і почуття обов'язку формується й закріплюється через визначені психічні стани.

Позитивні форми психічних станів виникають при досягненні людиною високого рівня загартованості. Негативні форми найчастіше є результатом недостатньої загартованості або емоційних перенапружень.

Один із найефективніших способів допомоги підлеглим у досягненні поставленої мети полягає у тому, щоб пояснити їм, як емоції, пов'язані зі збудженням, можуть привести до стресу або депресії.

Емоції грають роль регуляторів людського спілкування так як людина від народження підготовлена до спілкування з іншими людьми за допомогою емоцій, які протягом усього життя продовжують відігравати найважливішу регулюючу роль у його контактах з оточуючими. Сутність емоцій людини визначають властивості, які характеризують його ставлення до подій, оточуючих людей і себе [450].

Саме проникнення у світ переживань людини допомагає розібратися у конкретній події, що сталася у житті. Розуміння характеру переживань означає розуміння того, як сприймається цією людиною навколишній світ загалом, як цей світ впливає на розвиток і становлення його особистості. Вміння розуміти та враховувати переживання – одна з важливих умов ефективної роботи сучасного керівника. З'ясувати, як вплинула на людину та чи інші подія, можна лише у тому випадку, якщо вдасться зрозуміти характер її переживань із цього приводу.

Настрій керівника – мало вивчений психічний феномен, який можна було б не торкатися, якби не гостра необхідність підвищення гнучкості та культури управління підлеглими працівниками. Як правило, настрій пов'язаний із задоволенням чи незадоволенням найбільш значущих життєвих потреб. Якщо навіть зміна настрою відбулася внаслідок, на перший погляд, малозначущої,

випадкової події, виявляється, що вона якимось чином пов'язана з тим, що глибоко торкається особистості. Тому настрій керівника є індикатором його внутрішнього добробуту. Тривалий поганий і пригнічений настрій має бути сигналом для допомоги цій людині.

Один з головних напрямків розвитку емоцій керівника – формування здатності їх контролювати та регулювати. Ця здатність, або вміння, полягає не тільки у тому, що здобувається навик зовні не виражати своїх почуттів, а й у тому, що людина вчиться поступово аналізувати їх, а також причини, що їх викликали. Набувається також уміння передбачати ситуації, здатні викликати ті чи інші емоції, і, отже, готуватися до них заздалегідь, а інколи ж на основі передбачення уникати ці ситуації.

Емоційне благополуччя працівника дедалі більше залежить від наступних чинників:

- чи займає працівник гідне місце у колективі;
- чи відчувається рівним серед оточуючих;
- чи має авторитет серед працівників.

Для емоційного благополуччя працівника важливе значення має й те, у якому колективі він працює.

Протягом усього життя людини емоції продовжують грати найважливішу регулюючу роль у його контактах з оточуючими. За зовнішніми виразними рухами, що супроводжують емоційне переживання (міміка, поза, жест), а також за мовленнєвою інтонацією ми судимо про внутрішні стани, переживання оточуючих і враховуємо їх у своїх вчинках. Характер ділової розмови, розмови з близькою людиною, спільної з іншими співробітниками, багато в чому залежить від того, байдужі, доброзичливі, веселі чи сумні співрозмовники.

Емоційність як стійку властивість людини характеризує безліч ознак і особливостей [451].

Відомо, що настрої одних людей нестійкі, швидко змінюються, в інших - переживання сильні та тривалі. Порівняння кількох співробітників допомагає розкрити і такі головні відмінності в їхній емоційності, як якість переважаючих

у них емоцій. У зовні однакових ситуаціях одні люди бувають оптимістичні, безтурботні, інші схильні до смутку, третім властиві дратівливість, гнівні спалахи, четверті - боязкі, тривожні.

Керівники також бувають різні, одні - доброзичливі, вміють співпереживати, нетерпимі до несправедливості, інші байдужі до чужих радощів та прикростей, треті можуть і зловтішатися. Ці останні риси пов'язані з моральними особливостями людини і відносяться до змістовних емоційних властивостей.

Якщо керівник схильний до позитивних емоцій, має характерне сприйняття навколишньої дійсності, єднання з усім світом, у тому числі, злагоду із самим собою, впевненість у собі, пристосованість до життя, тоді він емоційно стійкий, не губиться у важких ситуаціях, і результати праці за таких умов не погіршуються. Керівник активний, бадьорий, а негативні емоції в нього нетривалі, він має високу самооцінку та саморегуляцію діяльності.

Сьогодні люди схильні до переживання негативних емоцій типу страху, тривоги, смутку, у них не з'являється почуття повної внутрішньої гармонії, злиття зі світом. Із цим пов'язане почуття внутрішньої напруженості. Негативні емоції, особливо тривожність, пов'язані, насамперед, із невдачами у спілкуванні. Тому таким людям властиво відокремлення, приховування від оточуючих своїх думок та почуттів. Разом з тим вони відчувають гостру потребу виговоритися, знайти в оточуючих підтримку. Такі люди, з одного боку, уникають широких контактів, соромляться у незнайомій компанії, але, з іншого боку, виявляють активність та ініціативу у виборі партнерів вузького, емоційно комфортного кола спілкування. Як і для людей позитивно емоційного складу, спілкування для них є нагальною потребою і невичерпним джерелом позитивних емоцій.

Досвід переживання негативних емоцій у людей негативно емоційного складу сприяє розвитку здатності до самоаналізу, а також до детального аналізу подій, умов діяльності, способів її виконання та своїх можливостей. Проте це притаманно до звичних умов, де заздалегідь можна все передбачити, підготуватися, підстрахуватися. Несподівана зміна умов, а тим більше важкі

ситуації, що зараз пов'язані з пандемією, призводять до порушення налагоджених способів діяльності та погіршення результатів, що досягаються.

Люди, схильні до негативних емоцій, мають занижену самооцінку. Незадоволеність результатами діяльності є тим внутрішнім двигуном, який постійно спонукає їх до самовдосконалення. Діяльність є областю, де люди негативно емоційного складу, мають можливість зменшити негативні емоції за рахунок забезпечення хороших результатів шляхом попередньої підготовки. Люди, схильні до гніву, високо критичні стосовно оточуючих, їм властива потреба у перевазі, висока самооцінка, підвищені претензії. Це призводить до появи почуття невпевненості, тривожності, внутрішньої напруженості. Якщо прагнення переваги не вдається задовольнити, виникає ворожість, підозрілість. Схильність до гніву поєднується з відсутністю навички детально аналізувати події та об'єкти.

Змістовні особливості емоцій формуються під впливом оточуючого середовища. Динамічні та якісні риси емоційності не визначають того, чи буде людина емоційно чуйною, чуйною до смутку і радощів близьких, чи будуть їх емоційні відгуки на події навколишнього життя мати міцний моральний початок. Вочевидь, що легше сформуванню здатності до співпереживання до тих людей, у яких в арсеналі їх емоцій гнів не є домінуючим. Таким чином, емоційна вразливість є сприятливою основою для формування чуйності, доброзичливості, ніж флегматичність.

Найефективніший метод навчити людей контролювати свої емоції, стрес і тривожність – розвивати в них упевненість у власних силах. Із цією метою використовують створення позитивного середовища та виховання конструктивного ставлення до помилок і невдач. Ефективним підходом до посилення впевненості у власних силах є створення позитивного оточуючого середовища, яке впливає на емоційний стан працівника.

Останнім часом все більший вплив на виникнення аварійних і шкідливих ситуацій у виробництві спричиняють психофізіологічні умови праці, які змінюють функціональний стан організму і психологічні властивості людини.

Характер роботи, наприклад, нервово-емоційні та розумові перевантаження, напруженість здорових і слухових аналізаторів приводять до нервової перевтоми, яка послабляє психіку, притупляє увагу і пильність, порушує сприйняття того, що відбувається, знижує аналіз змін обставин і дій. Це в подальшому підвищує фізичну та моральну втоми, які, в першу чергу, впливають саме на психіку людини. Тобто, людський фактор, а саме його морально-суб'єктивні характеристики охоплюють емоційні та вольові якості, темперамент, смаки, уподобання, які визначають поведінку людини в сфері виробництва та життєдіяльності. Виходячи з цього, стан психічної готовності людини до праці повинен включати такі компоненти:

- оптимальний рівень емоційного збудження;
- тверезу впевненість в своїх силах;
- здатність управляти своїми діями та особистою поведінкою в екстремальних ситуаціях;
- високу стійкість до перешкод по відношенню до несприятливих зовнішніх та внутрішніх впливів;
- прагнення до кінця боротися за досягнення кращого результату.

Для того, щоб відновитися емоційно, фізично і психологічно, та повернутися до звичної працездатності у всіх сферах життя, потрібен час [447].

Сьогодні керівництво підприємств повинне також пам'ятати, що нормальні умови праці є чинником підвищення продуктивності та працездатності праці й досягаються як організаційно-технічними заходами, так і факторами, що впливають на фізіологічний стан організму робітника, так і на його психічні процеси, які включають соціально-психологічний клімат в колективі, житлово-побутові умови, моральні й матеріальні стимули тощо.

Конкретні виробничі умови праці робітників визначаються сполученням різних психофізіологічних, санітарно-гігієнічних факторів, які впливають на реакцію організму, рівень комфортності його праці. Так, шкідливі фактори можуть привести до травм, чи різкого погіршення здоров'я та стійкого зниження працездатності. Важкість праці впливає в основному на опорно-руховий апарат,

а також серцево-судинну систему та органи дихання. Напруженість праці переважно впливає на центральну нервову систему, Втома знижує працездатність людини, яка, в свою чергу, забезпечується фізіологічними чинниками трудової діяльності людини протягом визначеного періоду часу.

Кожному виду трудової діяльності відповідають визначені фізіологічні, психофізіологічні і психологічні якості людини, але треба пам'ятати, що тільки при комплексній відповідності властивостей людини особливостям конкретної трудової діяльності можлива ефективна праця.

Тому сучасний керівник повинен неформально, глибоко опанувати наукові засади управління. Він повинен знати дані психології та використовувати їх у своїй практиці. Головна мета виховання емоцій – це формування позитивного ставлення до життя, що не виключає виховання адекватних негативно емоційних відгуків на події сьогодення, що заслуговують на негативні відносини. Кожен керівник колективу має бути емоційно чуйним. Уміння співчувати, співпереживати, розуміти іншу людину формується в умовах, що постійно дають зразки моральної поведінки. Слід підкреслити цінність таких властивостей, як оптимізм, життєрадісність, емоційна стійкість, тому успіх всього колективу залежатиме від того, наскільки повно враховуються індивідуальні емоційні особливості та інтереси кожного члена колективу.

8.6 Управління розвитком підприємства: теоретичні засади забезпечення та оцінки

Одним з визначальних стратегічних аспектів більшості програм економічних реформ, спрямованих на побудову конкурентоспроможної економіки України, є забезпечення сталого економічного зростання. Але перешкодою для цього стає відсутність обґрунтованих теоретичних та методологічних засад забезпечення розвитку соціально-економічних систем, у тому числі на рівні підприємств. Функціонування підприємства у динамічному середовищі, що постійно змінюється, вимагає постійного реагування на ці зміни, що обумовлює необхідність його розвитку. Але, управляти розвитком підприємств можливо лише при чіткому розумінні суті даного процесу та його відмітних рис.

Питаннями, що стосуються різних аспектів забезпечення стійкого розвитку підприємства, від організаційно-економічних засад управління й до побудови моделей формування відповідних стратегій, займалися багато вчених [452 - 454]. Але існує безліч трактувань самого поняття «розвиток», що визначає кардинальні відмінності в обґрунтуванні методів його забезпечення. Розглянемо це поняття з точки зору управління (менеджменту), що являє собою, в найбільш широкому сенсі, цілеспрямований вплив на той чи інший об'єкт (або суб'єкт) з метою досягнення конкретної мети.

Поняття розвиток завжди має спрямованість, яка визначається системою цілей. Позитивна динаміка характеризує прогресивний розвиток, якщо навпаки – регрес. За даною логікою зміни повинні мати позитивну динаміку. Але це приводить до того, що розвиток часто ототожнюється з поняттям росту. Тому важливо підкреслити, що розвиток – це процес досягнення саме прогресивних змін, що передбачає накопичення якісних новоутворень, які супроводжуються перетворенням структури. Прикладом цього може бути використання підприємством таких стратегій як «скорочення», «зняття врожаю», коли етапом розвитку може бути й кінець існування об'єкту як такого або перетворення його на новий об'єкт, що більше відповідає умовам зовнішнього середовища.

Зрозуміло, що економічне зростання, як правило, є складовою економічного розвитку, але зростання і розвиток - не ідентичні. На підтвердження можна навести досить ілюстративний приклад одних з авторів [455]: «... цвинтар може рости без розвитку і звалище сміття теж. Країна, підприємство або індивід можуть розвиватися, і не рости. Зростання - це, строго кажучи, збільшення розмірів або числа. Розвиток більш тісно пов'язано з якістю ... ». Просте збільшення розміру підприємства може й не забезпечити його економічного зростання, яке повинне відображатись позитивною динамікою змін обсягів створених за певний період товарів і послуг, визнанням покупцями цих товарів, швидким збільшенням реалізації, ростом прибутковості. Саме в цьому випадку поняття економічного зростання можна розглядати як динамічну кількісну характеристику економічного розвитку [455].

На сьогодні мова іде про широке використання концепції темпу стійкого зростання (*sustainable growth rate*), розробленої всесвітньо відомою консалтинговою фірмою Boston Consulting Group (BCG). Відповідно до даної концепції, стійкий темп зростання - це швидкість збільшення виручки від продажів, якої компанія в змозі досягти за умови збереження її операційної та фінансової політик незмінними.

Тобто розвиток підприємства неможливий не лише без стійкого зростання, але й без стійкості його положення. Стійкість підприємства як економічної системи забезпечується наявністю достатнього рівня вільних грошових коштів і ліквідних активів, бо саме це гарантує високий рівень його платоспроможності. У даному контексті «стійке» (або постійне) зростання забезпечується стійкістю фінансової системи підприємства, у тому числі завдяки високому рівню платоспроможності. Забезпечення стійкості є короткостроковим завданням менеджменту підприємства, а забезпечення зростання – довгостроковим або стратегічним. На окремих етапах розвитку господарюючих суб'єктів низькі значення показників платоспроможності можуть свідчити про розвиток підприємства, а не про фінансові проблеми (наприклад, при освоєнні їм нових ринків і т.п.). Тому на різних етапах життєдіяльності підприємства його

менеджменту слід вирішувати задачу оптимального поєднання параметрів динамічного розвитку і забезпечення високого рівня платоспроможності.

Таким чином, можна стверджувати, що розвиток підприємства являє собою його комплексну характеристику, яка розглядає цілеспрямовані зміни, які забезпечують перехід соціально-економічної системи до більш високого соціально-економічного рівня.

Принципова відмінність розвитку від зростання полягає також в комплексному характері першої категорії, яка повинна враховувати велику сукупність факторів (економічних, соціальних, екологічних і т.д.) та оцінюватися не тільки кількісними, а й якісними параметрами. За визначенням Світової комісії ООН з розвитку і навколишнього середовища, сталий розвиток (англ. *sustainable development*) - це розвиток, який забезпечує потреби нинішнього покоління без втрат для майбутнього покоління, забезпечуючи свої власні потреби. За суттю, ця концепція передбачає оцінку прогресу не по кількісних параметрах економічного зростання, а по показниках якості людського життя і стану навколишнього середовища, тобто в єдиному комплексі розглядаються соціальні, економічні та екологічні параметри. При цьому стійкий соціальний розвиток припускає таке використання ресурсів, яке забезпечує рівноправність людей і соціальну справедливість в умовах соціального партнерства.

Підприємство є відкритою соціально-економічною системою, в якій розвиток економічної підсистеми є матеріальною основою для розвитку соціальної, яка, в свою чергу, забезпечує умови для розвитку самого підприємства. Взаємний зв'язок економічних й соціальних процесів і результатів обумовлюють існування поняття «соціально-економічний розвиток». У зв'язку з цим не можна відсторонитися від вивчення питань соціальної ролі бізнесу в суспільстві та його соціальної відповідальності. Якщо раніше бізнес-пріоритетами мали бути «турбота про клієнтів» і «приріст дивідендів акціонерів», то зараз ними все більше є передбачення, формування картини майбутнього (*vision*), формування менеджерської команди, вирішення соціальних проблем [456]. Сучасний менеджмент поступово переходить від

концепції тотального керування якістю (Total Quality Management, TQM) до соціально-орієнтованої концепції керування (Total Responsibility Management, TRM), яка збільшує увагу до вимог різних стейкхолдерів, під впливом яких перебуває компанія, й до питань збереження навколишнього середовища.

Ще одним важливим компонентом розвитку будь-якої соціально-економічної системи є економічні інтереси та їх ієрархія, яка відіграє певну роль у забезпеченні сталого розвитку й у формуванні системи показників його оцінки. Хоча з розвитком ринкової економіки окремі суб'єкти ринку стають рівноправними як у правовому, так і економічному положенні, але деяка пріоритетність державних (суспільних) інтересів зберігається. Це обумовлено пріоритетністю реалізації завдань по забезпеченню національної безпеки, по здійсненню суспільно значимих фундаментальних досліджень й таке інше. Але надмірне перебільшення ролі однієї групи інтересів над іншими веде до посилення протиріч між ними. При формуванні системи показників, що дозволяють дати оцінку соціально-економічного розвитку того або іншого господарюючого суб'єкта, необхідно враховувати існування системи економічних інтересів за їх оптимального взаємозв'язку. Відповідно, можна оцінювати підприємство як самостійну систему та, перш за все, вивчати фактори, що забезпечують стійкість та розвиток його як такого. А можливо розглядати як елемент системи більш високого рівня (регіону, країни, світового ринку), спрямовуючи увагу на фактори, які вносять вклад в забезпечення розвитку в глобальних масштабах.

Можна запропонувати наступне визначення поняття «розвиток підприємства» відповідно до соціально-орієнтованої концепції управління (Total Responsibility Management, TRM): розвиток підприємства – це комплексна характеристика, що припускає незворотну й цілеспрямовану його зміну, пов'язану з перетворенням його внутрішніх і зовнішніх зв'язків, що забезпечує його перехід до вищого соціально-економічного рівня (як до нового якісного стану) на основі досягнення сукупності економічних і соціальних цілей, при пріоритетності останніх.

Термін «розвиток» можна розглядати не лише в значенні процесу, але й як певну характеристику, в тому числі й як відносну характеристику стану деякого аспекту підприємства у визначений момент часу. Таку відносну характеристику зазвичай визначають як «рівень соціально-економічного розвитку підприємства». Перехід соціально-економічних систем з одного рівня до іншого можливий не одномоментно, що припускає аналіз змін їх характеристик із часом, тобто вивчення динаміки, яка при розвитку має бути позитивною. Але розвиток, особливо на рівні підприємства, як було вказано вище, неможливий без забезпечення стійкого становища в сьогоденні. Інакше, оцінка розвитку повинна проходити у двох аспектах: статичному й динамічному [457].

Стосовно підприємства, перший аспект передбачає оцінку досягнення деякого нормативного рівня по ключових соціально-економічних та, бажано, екологічних параметрах (характеристиках), що забезпечує стабільність становища підприємства в цей час (короткострокове завдання розвитку). Для цього необхідно сформулювати три основні групи критеріїв – економічні, соціальні та екологічні, з наступним розглядом взаємозв'язків між ними. Другий аспект – вивчення динаміки цих характеристик, вивчення їх кількісного і якісного росту (стратегічне завдання розвитку). Перший аспект фактично передбачає оцінку й аналіз потенціалу підприємства, другий – оцінку реалізації потенціалу, тобто дослідження тенденцій й, на цій основі, пошук і оцінку ринкових можливостей, прогнозування, розробку стратегій, спрямованих на досягнення певних цілей. В ході такого аналізу виявляють тренди різних показників з урахуванням того, що постійна домінанта однієї із складових економічного розвитку може привести до кризових ситуацій.

Вище вказано, що рівень соціально-економічного розвитку, як відносну характеристику стану деякого аспекту підприємства у визначений момент часу характеризує потенціал підприємства, який потребує структуризації відповідно до різних функціональних областей діяльності: виробництво, маркетинг, кадри, менеджмент і т.д. В межах кожної функціональної області формується свій внутрішній потенціал, у складі якого, згідно [458], можна виокремити об'єктну і

суб'єкту складові залежно від ознак, що лежать у його основі. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою, споживаються і відтворюються в різних формах в процесі функціонування. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення, тобто не споживаються. Прикладом об'єктних складових є: виробничий потенціал; інноваційний; потенціал відтворення і т. ін. До суб'єктних складових належать, наприклад: науково-технічний потенціал; управлінський (навички та уміння керівників); потенціал організаційної структури управління і т.п.

Стає зрозуміло, що об'єктивно значення такої складної характеристики, як «потенціал підприємства» визначити досить важко, але менеджментом підприємства може бути надана непряма (приблизна) оцінка, яку на практиці можна отримати на основі згортки показників, що формують цей рівень. Найчастіше для цього застосовують методи порівняльного багатомірного статистичного аналізу, у тому числі оцінки на основі нечітких уявлень [459], рейтингові оцінки з урахуванням ваги показників й т. інше. Можливим є багатомірне порівняння декількох об'єктів на основі єдиної системи критеріїв (просторова оцінка) і багатомірне порівняння станів одного об'єкта в часі (динамічна оцінка). Така оцінка дозволяє робити висновки про розміри та напрямки позитивних чи негативних змін, про зміни умов, рівня управління та результатів діяльності підприємства.

Найбільш важливим та складним завданням при цьому є визначення системи оціночних показників, під якими розуміється чисельна характеристика окремих сторін діяльності. Найбільший інтерес, по зрозумілим причинам, представляють показники, які містяться в офіційній звітності підприємств.

Для оцінки частини з об'єктних складових потенціалу підприємства, а саме виробничого та фінансового потенціалу, використання таких показників не викликає складнощів. При цьому деякі автори [460] пропонують виробничий потенціал оцінювати за трьома складовими: виробничою, матеріальною та кадровою – у відповідності з ресурсами, які використовуються при дослідженні цього потенціалу. Перша складова оцінюється за допомогою показників: знос,

коефіцієнти оновлення та вибуття основних фондів та їх співвідношення; коефіцієнт приросту основних фондів; фондівдача; коефіцієнт завантаження устаткування; коефіцієнти інтенсивного, екстенсивного та інтегрального навантаження устаткування та інші. Друга – показниками: коефіцієнт нерівномірності поставок; коефіцієнт забезпеченості ресурсами; матеріаловіддача; доля змінних витрат у собівартості продукції; коефіцієнт використання матеріалів; співвідношення зміни цін на сировину, матеріали та зміни цін на продукцію та інші. Третя – показниками: коефіцієнт обороту по прийому та обороту по звільненню та їх співвідношення; коефіцієнт плинності кадрів; професійний склад кадрів; виробіток на одного працюючого та його зміна; показники балансу робочого часу; зміни середнього заробітку за період; непродуктивні витрати робочого часу; економія (перевитрата) фонду заробітної плати та інші.

Зазвичай фінансовий потенціал, на відміну від інших, пропонується оцінювати досить визначеним колом фінансових показників, які використовуються при оцінці фінансового стану підприємства та результатів його діяльності. Орієнтовний склад таких показників наведено у роботі [461]. Автором також рекомендовано до системи показників виробничої складової включати показники оборотності (ділової активності), які безпосередньо пов'язані з організацією виробничої діяльності підприємства. Інша пропозиція полягає в тому, що ця складова може бути розбита на два блоки оцінки, а саме: загальні показники оцінки та показники оцінки, зумовлені специфікою діяльності підприємства. При цьому в показники другого блоку доцільно включення показників, що характеризують інноваційно-інвестиційний розвиток. Наприклад, з урахуванням сфери діяльності в нього можуть бути включені показники: частка бракованої продукції, коефіцієнт оновлення продукції та інші показники. Алгоритм оцінки розвитку підприємства, визначений в роботі [461], передбачає дотримання ряду умов, які сприяють спрощенню оцінки потенціалу підприємства: перелік показників, що формується, повинен бути придатним для підприємств різних галузей, що не виключає його доповнення показниками, які

обумовлені специфікою діяльності; система оцінних показників повинна мати можливість встановлення цільового значення кожного з них; будь-хто повинен мати можливість установити ці цільові значення шляхом використання загальнодоступної статистичної звітності або відповідних нормативних документів.

Складнішою є проблема оцінки суб'єктних складових потенціалу. У кожному такому випадку зазвичай пропонуються специфічні підходи. Наприклад, при оцінці інтелектуального потенціалу рекомендують використовувати методики, розроблені Страссманом і Стюардом. В цілому подібні методики достатньо складні в практичному застосуванні, але головною проблемою є відсутність віддзеркалення в існуючій звітності необхідних для розрахунку показників. Це обумовлює подальший пошук практичного вирішення проблеми науковцями та менеджерами.

SECTION 9. MARKETING

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.9.1

9.1 Український досвід у застосуванні маркетингових комунікацій

Маркетингова комунікація є найважливішою складовою будь-якої маркетингової діяльності. Ефективна маркетингова комунікація забезпечить передачу правильних повідомлень потрібній аудиторії за правильними каналами. Міра ефективності відбуватиметься шляхом досягнення цілей і завдань, які можуть бути зосереджені на таких речах, як підвищення обізнаності, збільшення переваг і, звичайно, отримання потенційних клієнтів та продажів. Типи концепцій маркетингових комунікацій включають: чітке визначення та розуміння цільової аудиторії, розробку ключових повідомлень для вирішення питань та проблем потенційної аудиторії а також вибір каналів комунікації, призначених для досягнення аудиторії в оптимальний час. Для підвищення ефективності діяльності компанії та системи маркетингу досить важливою є необхідність аналізу того, які маркетингові комунікації впливають на лояльність споживачів та показники збуту продукції.

Значний рівень невизначеності політичної, ринкової та міжнародної ситуації, обмеженість ресурсів, підвищення рівня конкуренції сприяють виникненню кризових явищ у вітчизняних підприємств, а отже, приводять до ускладнення їх управління. Запорукою успіху фірми сьогодні на ринку є спроможність стратегічно правильно організувати взаємодію багатьох інструментів маркетингових комунікацій із визначенням найдієвіших і найефективніших засобів комунікацій у господарської діяльності підприємства в цілому [462]. Управління маркетинговими комунікаціями включає [463]:

- дослідження всього рекламного процесу, включаючи творчий розвиток, дослідження, розробку стратегій, планування компанії, виробництво та медіа-планування та покупку;
- вироблення контенту у межах рекламних жанрів;
- застосування переконливої реклами;

- планування компанії на декількох платформах.

Для ефективного зв'язку з цільовою аудиторією маркетингові комунікатори повинні розробляти ключові повідомлення, покликані підкреслити основні моменти щодо своїх продуктів та послуг, які будуть відповідати потребам аудиторії та позиціонувати їх проти конкуренції. Ключові повідомлення повинні бути прямими, орієнтованими на вигоди та обмежуватися не більше ніж трьома-п'ятьма. Чим конкретнішим та ефективнішим може бути маркетинговий комунікатор, тим більша ймовірність того, що можна передати свої думки у все більш захищеному середовищі спілкування.

Основними проблемами управління маркетинговою комунікаційною політикою українських підприємницьких структур в сучасних умовах є [464]:

1. Сучасний споживач приймає рішення про покупки, керуючись не раціональною та економічною інформацією про продукт, а тим, що здається йому більш важливим і правильним. З іншого боку, дослідники відзначають тенденції зростання функціональної неграмотності споживачів, що полягає в зниженні здібностей людей прочитати, наприклад, інструкцію на продукт. Перехід від вербальних до візуальних повідомлень, що спостерігається в сучасному світі змушує підприємницькі структури використовувати більш різноманітний набір візуальних комунікаційних інструментів, для доставки інформації споживачеві.

2. Поява величезної кількості засобів масової інформації та збільшення вартості розміщення в них реклами, істотно знизили її ефективність. У сучасних умовах стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій високі темпи зростання кількості різних засобів масової інформації обумовлені значно меншими ніж раніше витратами виходу на ринок і здійснення діяльності, а також високою прибутковістю рекламного бізнесу. Збільшення обсягу рекламного ринку в цілому призводить до того, що рекламне послання, спрямоване до споживача традиційним способом, фактично «губиться» в потоці інших повідомлень. Вартість реклами при цьому постійно зростає. Розширення сітки мовлення і поява величезної кількості телевізійних каналів та радіостанцій дозволяють споживачам не помічати значної частини інформаційного тиску, що

вимагає більших, ніж кілька років тому, рекламних бюджетів для досягнення тих же цілей.

3. Підприємницькі структури виявилися не готові враховувати нові канали комунікацій, що з'явилися в умовах розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, що знижує ефективність реалізованої маркетингової комунікаційної діяльності. В умовах стрімкого розвитку принципово нових інтерактивних технологій розповсюдження інформації необхідно враховувати нові канали комунікацій. На практиці підприємницьким структурам перебудуватися і змінитися виявляється досить складно. При впровадженні сучасних підходів, що враховують нові канали маркетингових комунікацій, підприємницькі структури наштовхуються на політичні і психологічні бар'єри. Від співробітників підприємницької структури освоєння сучасних технологій і нових каналів комунікацій вимагає значних витрат часу і енергії [465, 466].

Інтегрована маркетингова комунікація необхідна. Це дає можливість маркетологам чітко та ефективно передавати історію бренду за різними каналами. На данному етапі маркетологи атакують споживачів величезною кількістю реклами за допомогою мережевих та офлайн-каналів зв'язку. Як результат, повідомлення, що відповідають потребам споживачів, ризикують бути проігнорованими.

Інтегровані маркетингові комунікації також створюють конкурентну перевагу для компаній, які хочуть збільшити продажі. При ефективному їх використанні можна створити бездоганний досвід роботи з брендом, який може стимулювати лояльність клієнтів.

Спираючись на стан комунікаційного ринку України, галузі сільського господарства можуть обрати серед засобів просування найдієвіший у сучасних умовах. Але, перш за все, потрібно визначити канали збуту сільськогосподарської продукції. Найчастіше цими каналами виступають: державні закупівлі, оптові продовольчі ринки, ярмарки, аукціони, оптові бази, агропромислові фірми, супермаркети та магазини. Таким чином спираючись на ці канали збуту, ми обираємо найефективніші заходи просування товару, через

це класичні інструменти маркетингової комунікації набувають специфічні риси [467].

Головними особливостями реклами у агропромисловому комплексі є [468]: сезонність та діловий характер рекламних звернень; «невидима» реклама (знаходиться у спеціалізованих друкованих виданнях). Реклама не є ефективним інструментом просування сільськогосподарського товару.

Зв'язки з громадськістю у агропромисловому комплексі – способи неособистого звернення до контактної аудиторії, які направлені на встановлення сприятливих взаємозв'язків компанії з даною аудиторією.

Стимулювання збуту у сільськогосподарській сфері може забезпечити стійкий попит на продукцію та залучити нових покупців. До засобів стимулювання збуту на ринку сільськогосподарської продукції відносять: участь у виставках та ярмарках; розповсюдження іміджевих буклетів; бонусні програми для покупців великої партії. Результат досягається швидше, ніж при використанні інших інструментів просування. Але цей інструмент є доволі затратним.

Одним з найефективніших та дієвих засобів просування у агропромисловому комплексі є особисті продажі. На відміну від реклами, відсутній сезонний характер, отже контакт з потенційним споживачем відбувається безперервно. Та на відміну від заходів стимулювання збуту, спостерігається значне скорочення затрат на один контакт з потенційним споживачем.

За допомогою ефективного використання комплексу маркетингових комунікацій сільськогосподарські підприємства отримують наступні переваги: формування організаційного, технічного та інтелектуального потенціалу, що допоможе зайняти бажані позиції на ринку; пошук та активізація сегментів потенційних споживачів, щодо придбання товарів та послуг; утримання діючих та лояльних споживачів; підвищення та зміцнення конкурентних переваг на ринку; формування та підтримка відповідного іміджу сільськогосподарських підприємств на ринку.

Отже, розвиток маркетингових комунікацій в Україні відбувається під впливом політичної та економічної нестабільності. На даному етапі простежується різке погіршення у споживчому секторі, знижується купівельна спроможність населення, падає підприємницька діяльність, відбувається знецінення національної валют все це призводить до скорочення витрат на маркетингові комунікації. В умовах які склались, пріоритетними засобами комунікації будуть залишатися інтернет реклама, особисті продажі, та засоби стимулювання збуту, які не потребують залучення великих коштів. Щодо сільськогосподарського сектору, то найефективнішим інструментом маркетингової комунікації у сучасних умовах будуть особисті продажі. Грамотний підхід до обрання маркетингової комунікаційної політики на сільськогосподарських підприємствах дозволить виходити на нові ринки, збільшувати виробництво, удосконалювати асортимент та збільшувати рентабельність підприємства в цілому.

Поява на комунікативному ринку України великих міжнародних медіа холдингів не лише змінила структуру ринку, а й сприяла підвищенню якості рекламних послуг. Володіючи великим досвідом розробки та розповсюдження рекламних повідомлень по всьому світу, великими бюджетами зазначені холдинги впровадили свої стандарти формування комунікативних повідомлень, запровадили нові прийоми розповсюдження, які в свою чергу переймаються і національними комунікативними агенціями. Серед основних рекламодавців, великих рейтингових холдингів, виступають крупні ТНК з достатньо високими бюджетами, розумінням цілей та ефектів комунікативної політики: Henkel Group, Mars, Mc Donald's, Pepsi Co, Philips, Coca Cola, Nestle, L'Oreal та інші. Слід зазначити, що і українські підприємства все частіше стають клієнтами крупних рекламних груп, серед них – ТОВ «Нова Пошта», торговельна мережа «Фокстрот», ПрАТ «Чумаки», ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ПрАТ «Київстар», Українське державне підприємство лотерей «Молодьспортлото», ПП «Укрпалетсистем» (бренд UPG), кондитерська корпорація «Рошен», ПАТ «Київський маргариновий завод» та інші. Однак, близько 67% обсягів послуг, що

надаються міжнародними медіа-холдингами все ж припадають на замовлення іноземних компаній. Аналогічна ситуація відбувається і в сегменті маркетингових сервісів, де лідерські позиції займають крупні міжнародні агенції маркетингових сервісів, які за рахунок високого рівня сервісу та кредитної політики, покращили свої показники у 2019 р. Так, за даними Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив, їх сумарні доходи у 2019 р. зросли порівняно з 2018 р. на 11-13%, в той же час багатьом національним агенціям приходится оптимізувати свої ресурси та шукати нові шляхи для збереження та розвитку бізнесу [469,470]. Таким чином, на комунікативно-рекламному ринку України спостерігається аналогічна до світової тенденції консолідація великих рекламних та інших комунікативних структур, підвищення рівня якості комунікативних послуг та становлення певної уніфікації взаємовідносин операторів комунікативного ринку з клієнтами та медіа-структурами [471, 472].

Незважаючи на зменшення обсягів українського ринку маркетингових комунікацій у 2020 році, протягом останніх трьох років спостерігається незмінно стрімка динаміка ринку, що підтверджує, попри на очікування різноманітних криз, деяку стабільність у розвитку комунікаційної індустрії України. Компанії у боротьбі за потенційного споживача незмінно віддають перевагу найдорожчому, однак і найефективнішому комунікативному засобу — медійній рекламі, а саме рекламі на телебаченні та пресі. Використання різних видів маркетингових сервісів також займає головне місце в арсеналі рекламодавців, їх показники, хоч і нижчі, однак не суттєво, беручи до уваги той факт, що в показник обсягу медійної реклами входить політична реклама, яка не є комерційною.

9.2 Дослідження функції кооперативної реклами у вертикальному каналі виробника та роздрібного продавця

Розподіл витрат реклами між виробником і дилером (кооперативна реклама) грає істотну роль маркетингових програмах і умовних системах ланцюжка (постачання) поставок. А також, поділяє більшу частину асигнувань (сума грошових коштів, виділена з централізованих або децентралізованих джерел фінансування для покриття витрат на певні цілі) на рекламну діяльність у багатьох виробничих лініях, як і для фірм – виробників, так і для підприємств роздрібною торгівлі. Однак, на даний момент більшість досліджень з кооперованої реклами припускають, що потреба ринку знаходиться лише під впливом рекламного рівня, але в жодному разі не роздрібною ціни.

Відмітимо, що вертикальна кооперована реклама – це скоординоване зусилля всіх членів каналу розподілу збільшення споживчого попиту та загального прибутку. У типовому каналі розподілу орган висхідного потоку даних може бути виробником певного продукту, який часто просуває свій продукт через рекламу національного рівня, щоб побудувати тривале зображення або "пізнаваність бренду" компанії. Тим часом, орган низхідного каналу може бути підприємством роздрібною торгівлі, яке зазвичай рекламує продукт на його локальному (місцевому) ринку, щоб викликати короткострокову покупку. Зазвичай, кооперована реклама успішно виконана фірмою-виробником висхідного потоку даних, що спільно використовує частину витрат на рекламу для підприємства роздрібною торгівлі основного напрямку, як правило, спрямованого і як частка робочої сили в загальній чисельності цієї цільової групи фірми - виробника (Bergen & John, 1997) . Кооперативна реклама часто використовується в промисловості споживчих товарів та відіграє істотну роль у ринковій стратегії для багатьох компаній. Згідно з Nagler (2006), загальна американська витрата кооперованої реклами в 2000 була планована в 15 млрд \$, майже чотириразове збільшення в незмінних цінах порівняно з 900 мільйонами \$ в 1970. Huang та Li (2001, 2002) є двома науковими працями з корпоративної

Таблиця 1

Дослідження поверхні кооперативної реклами

Параметри	Поверхня	Лінії рівня
plot $2 - \frac{3}{\sqrt{x} \sqrt{y}}$ $x = -10$ to 55 $y = -20$ to 50 $\gamma = 0.5, \delta = 0.5,$ $A = 2, B = 3,$		
plot $2 - \frac{3}{x^{0.4} y^{0.6}}$ $x = -10$ to 55 $y = -20$ to 50 $\gamma = 0.4, \delta = 0.6,$ $A = 2, B = 3,$		
plot $2 - \frac{3}{x^{0.3} y^{0.7}}$ $x = -10$ to 55 $y = -20$ to 50 $\gamma = 0.3, \delta = 0.7,$ $A = 2, B = 3,$		
plot $2 - \frac{3}{x^{0.2} y^{0.8}}$ $x = -10$ to 55 $y = -20$ to 50 $\gamma = 0.2, \delta = 0.8,$ $A = 2, B = 3,$		
plot $2 - \frac{3}{x^{0.1} y^{0.9}}$ $x = -10$ to 55 $y = -20$ to 50 $\gamma = 0.1, \delta = 0.9,$ $A = 2, B = 3,$		

Розглянемо двосторонній ланцюжок поставок, де один виробник продає товар оптом одному роздрібному продавцю, який продає товар виробника споживачам. Отже, розглянемо прибуток сумісної взаємодії підприємства-виробника та підприємства роздрібною торгівлі, або цей прибуток можна назвати функцією кооперативного прибутку, що залежить від трьох змінних:
 $D = D(x_R, a, q)$.

Знайдемо:

$$\max_{x_R, a, q} D(x_R, a, q) = \max_{x_R, a, q} \left[x_R (1 - x_R) \left(\frac{A}{\frac{1}{B^{\gamma+\delta+1}}} - \frac{1}{a^\gamma q^\delta} \right) - a - q \right] \quad (2)$$

де x_R – ціна одиниці продукції продавця, a – рівень рекламних витрат продавця, q – витрати на національну рекламу виробником продукції, $\alpha, \beta \in R$, $A, B > 0$, $a, q > 0$, $\gamma + \delta = 1$.

Запишемо необхідні умови екстремуму функції кооперативного прибутку (візьмемо частинні похідні по кожній змінній та прирівняємо їх до нуля):

$$\begin{cases} \frac{\partial D}{\partial x_R} = (1 - 2x_R) \cdot \left(\frac{A}{\frac{1}{B^{\gamma+\delta+1}}} - \frac{1}{a^\gamma q^\delta} \right) = 0, \\ \frac{\partial D}{\partial a} = \gamma \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-(\gamma+1)} \cdot q^{-\delta} - 1 = 0, \\ \frac{\partial D}{\partial q} = \delta \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-\gamma} \cdot q^{-(\delta+1)} - 1 = 0. \end{cases} \quad (3)$$

З першого рівняння системи (3) знаходимо:

$$(1 - 2x_R) = 0 \quad \Rightarrow \quad x_R = \frac{1}{2}.$$

З другого та третього рівняння системи (3) одержимо:

$$\gamma \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-(\gamma+1)} \cdot q^{-\delta} = \delta \cdot x_R \cdot (1 - x_R) \cdot a^{-\gamma} \cdot q^{-(\delta+1)}.$$

Звідси маємо:

$$\gamma \cdot q = \delta \cdot a \quad \Rightarrow \quad q = \frac{\delta}{\gamma} \cdot a.$$

Підставляючи значення q в третє рівняння системи (3), маємо:

$$\frac{1}{4} \delta \cdot a^{-\gamma} \cdot \left(\frac{\delta}{\gamma} a \right)^{-(\delta+1)} = 1,$$

або

$$\frac{1}{4} \delta \cdot \left(\frac{\gamma}{\delta} \right) \cdot a^{-(\delta+\gamma+1)} \cdot \left(\frac{\delta}{\gamma} \right)^{-\delta} = 1, \quad \Rightarrow \quad a^{(\delta+\gamma+1)} = \frac{\gamma}{4} \cdot \left(\frac{\delta}{\gamma} \right)^{-\delta}.$$

Звідси знаходимо:

$$a = \left[\frac{\gamma}{4} \cdot \left(\frac{\gamma}{\delta} \right)^{\delta} \right]^{\frac{1}{(\delta+\gamma+1)}}.$$

Таким чином отримуємо розв'язки для максимального значення функції кооперативного прибутку у вигляді:

$$\left[\begin{array}{l} x_R = \frac{1}{2}, \\ a(\gamma, \delta) = \left[\frac{\gamma}{4} \cdot \left(\frac{\gamma}{\delta} \right)^{\delta} \right]^{\frac{1}{(\delta+\gamma+1)}}, \\ q(\gamma, \delta) = \frac{\delta}{\gamma} \cdot a(\gamma, \delta) \quad \Rightarrow \quad q(\gamma, \delta) = \delta^{1-\frac{\delta}{(\delta+\gamma+1)}} \cdot \gamma^{\frac{1+\delta}{(\delta+\gamma+1)}-1}. \end{array} \right. \quad (4)$$

Прибутки виробника та роздрібного продавця залежать від ціни та рівня відрахувань на спільну (кооперативну) рекламу. Припускається, що більш точно максимізувати індивідуальний прибуток і для виробника, і для ритейлера, буде складніше, ніж у випадку системного співробітництва.

На рис.1, 2 зображено поверхні витрат на національну рекламу виробником продукції $a(\gamma, \delta)$ та поверхні рівня рекламних витрат продавця (γ, δ) при різних значеннях змінних.

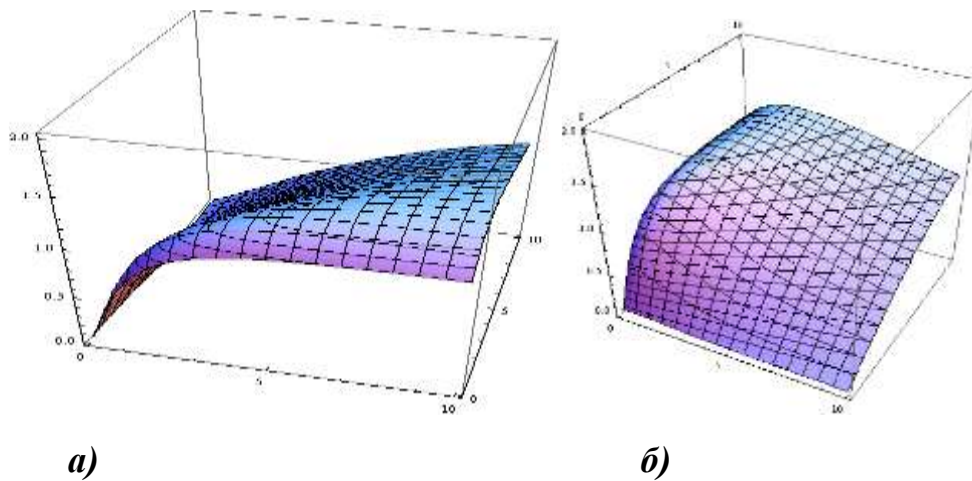


Рис.1. Поверхня витрат на національну рекламу виробником продукції $a(\gamma, \delta)$ (а) та поверхня рівня рекламних витрат продавця (γ, δ) (б). при

$$\gamma \in [0.1; 10], \delta \in [0.1; 10], a \in [0.01; 10]$$

Мотивуючою ціллю виробника є отримання додаткового прибутку, а також послідуєчий механізм розподілення даного прибутку, який виробник та ритейлер досягають рухаючись до співпраці. Для виробника вибір узгодженої, координованої програми, навіть у випадку диктованих умов роздрібного продавця, завжди кращий, ніж ситуація конфлікту. Результати додаткових статистичних досліджень надають можливість оцінити конкурентні позиції та якість співробітництва через оптимізацію політики ціноутворення та кооперативну рекламну компанію між учасниками взаємодії.

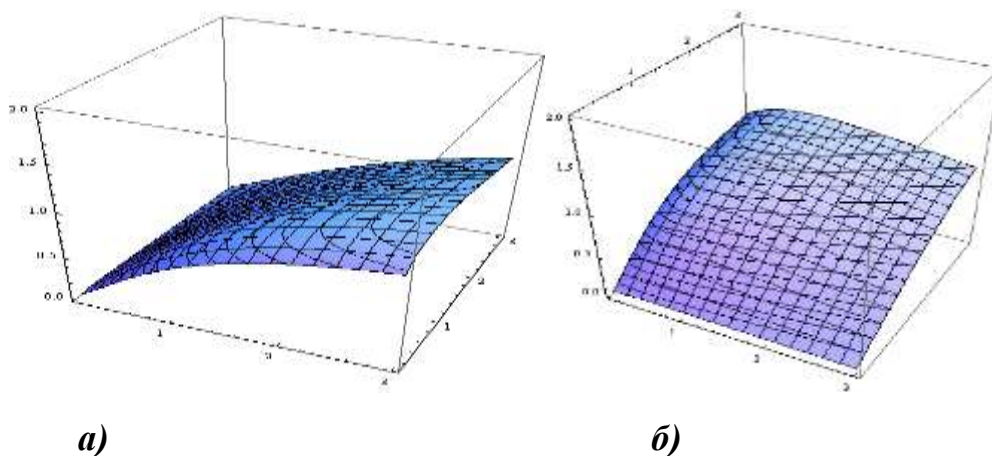


Рис.2. Поверхня витрат на національну рекламу виробником продукції $a(\gamma, \delta)$ (а) та поверхня рівня рекламних витрат продавця (γ, δ) (б) при

$$\gamma \in [0.1; 3], \delta \in [0.1; 3], a \in [0.01; 2]$$

Таким чином, аналіз моделювання функцій витрат на рекламну кампанію умовного клас – продукту відкриває можливість інтегрувати спільну політику його просування на динамічному конкурентному ринку. Розрахунок визначення та встановлення оптимальної оптової та роздрібною ціни; закріплення конкурентоздатних позицій продукту за рахунок його рекламування, дає можливість збільшення збуту виробленого продукту для виробника та збільшення прибутку для дилера, - що може бути мотивом для формування довгострокових партнерських відносин між виробником та роздрібним продавцем.

У сучасних умовах для успішного функціонування будь-яких підприємств вже недостатньо використовувати класичний трансакційний маркетинг. Пріоритетним напрямком розвитку підприємства стає підтримка довгострокових, надійних зв'язків з бізнес-партнерами, формування кола лояльних споживачів та формування маркетингу відносин [473].

Певної значущості та актуальності набуває моделювання побудови пріоритетних напрямків розвитку якісних стосунків у вертикальних каналах постачання. Для досягнення ефективної взаємодії між двома сторонами необхідно розуміння переваг, які будуть отримані в результаті

SECTION 10. TOURISM AND HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

DOI 10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.III.10.1

10.1 Безпека в сфері обслуговування та рекомендації щодо її забезпечення в закладах ресторанного господарства

Джерелами активності людини є її потреби. Безпека є перша з базових потреб, що відрізняє людину від решти живого світу.

Загальноприйнятою вважається детальна класифікація потреб «майстера психології» А. Маслоу: «Так само, як сита людина не відчуває себе голодною, той, хто знаходиться в безпеці, не відчуває загрози» на на Рис. [1].



Рис. 1 – Піраміда потреб А. Маслоу.

Ієрархія А. Маслоу свідчить про те, що потреба в безпеці є однією з корінних потреб людини. Рішення задач і проблем безпеки може бути отримано на основі загальної теорії безпеки. Теорія безпеки – це система уявлень та ідей, призначена для вивчення повного спектру небезпек для людини від її взаємодії з оточуючим середовищем і визначення вичерпної системи заходів безпеки.

Поняття «людина» в загальній теорії безпеки узагальнене – під ним розуміється і будь-який індивід і суспільство у всій його ієрархічній структурі. Таким же узагальненим є поняття навколишнє середовище – це всі її складові: природна, соціальна, техногенна тощо.

Відсутність небезпеки, точніше «стан, при якому не загрожує небезпека кому-небудь або чому-небудь» в словниках визначено поняттям-«безпека».

Безпека – це відсутність різного роду небезпеки та загроз здатних нанести неприйнятну шкоду (збиток) життєве важливим інтересам людини.

Безпека є перша з базових потреб, що відрізняє людину від решти живого світу.

Кожна людина може назвати свої «життєве важливі» інтереси в різних комбінаціях і в різному порядку. Науковці, на підставі статистичних і теоретичних даних, віднесли до основних інтересів, життєво важливих для кожної людини: життя, здоров'я, безпека, добробут, доступ до інформації. [493].

Питання потреби у безпеці людство турбували завжди, але зростання в останній час міжнародних конфліктів, різного роду злочинності і тероризму, незаконний обіг зброї і вибухових речовин тощо, а також поява нових видів загроз (зокрема спалах вірусної хвороби COVID 19) призводять до того, що актуальність розглядання питань безпеки світовим суспільством стає невідкладним завданням .

Підтвердженням тому є той факт, що тільки за останні 3 роки відбулися 2 Всесвітні конференції з проблем безпеки з участю перших осіб держав світу (Мюнхен-2019, on-lain- 2021).

Міжнародні конфлікти, хвиля злочинності і тероризму, незаконний обіг зброї і вибухових речовин тощо– всі ці фактори не можуть не відбиватися на рівні безпеки життів споживачів і персоналу сфери обслуговування у всіх країнах світу.

Послуги, що надаються у сфері обслуговування (готелі, ресторани, туризм) дуже різноманітні:

- в готельній індустрії: прийом, розміщення та проживання; розважальні послуги; послуги басейнів, тренажерних залів та SPA-центрів; дитячі майданчики; послуги ресторанів та барів; приміщення для проведення конгресів, симпозіумів, семінарів тощо;

- в ресторанній індустрії: послуги з виробництва кулінарної продукції, її реалізації та організації споживання, зокрема повсякденне та спеціальне обслуговування тощо;

- в туризмі: організація послуг трансферу, подорожей, екскурсій, розваг тощо.

При наданні послуг у сфері обслуговування найважливішими є *забезпечення безпеки життя, здоров'я і збереження майна споживачів, як у звичайних, так і в надзвичайних (екстремальних) ситуаціях*

Під час знаходження в закладах сфери обслуговування споживачі найменше думають про свою безпеку та охорону, що може привести до небажаних наслідків. Тому завдання керівництва закладу полягає в запобіганні всіх можливих *загроз та ризиків* для життя й здоров'я споживачів та збереження їх майна.

У загальному сенсі. небезпеки можна розділити на дві основні категорії: *загрози безпеці та ризики безпеці*. Загрози безпеці є динамічними, тобто вони залежать від людей і тому, їх не можна передбачити, ризики безпеки є більш статичними і зазвичай їх можна визначити шляхом проведення їх оцінки.

Ризики безпеки включають пожежну безпеку (пожежа, задуха тощо), а також охоплюють питання охорони здоров'я та безпеки в цілому, включаючи безпеку басейну (утоплення, водостоки, слизька підлога); безпека зони відпочинку; погане освітлення, що може привести, до травм; балкони; підйомники; та хвороби, особливо шлункові, пов'язані з поганою гігієною тощо. Ці небезпеки можуть бути більш поширеними, ніж пожежі та отруєння чадним газом, але їх потенційні наслідки, як правило, менші за масштабом

Пожежа – є найбільшою загрозою для споживачів і персоналу. Тому, ЄС надало «Рекомендації Ради Європи щодо пожежної безпеки в існуючих готелях», [494] які країни Європи використовують у своєму законодавстві.

Аналіз законодавства країн ЄС про пожежну безпеку свідчить, що існують розбіжності у нормативних документах про пожежну безпеку. Деякі країни ЄС, серед яких Бельгія, Данія, Франція, Італія, Угорщина та Люксембург, мають законодавства про пожежну безпеку, де становлено, відповідно до «Рекомендацій», необхідність наявності процедур та обладнання у випадку

надзвичайної ситуації, а також функціонуючої сигналізації в готелях. Деякі країни надають детальні вимоги щодо безпеки електричних установ, маркірування плану евакуації та структурних особливостей, таких як рівень пожежної безпеки стін та підлоги. В той час як французьке законодавство розраховано на готелі з обсягом кімнат 200 та більше, італійські закони про пожежну безпеку різняться для тих, що може вмістити 25 гостей готелю, і тих, що можуть вмістити більше. В тих країнах ЄС, де постанови про загальні планування та процедури на випадок надзвичайних ситуація знаходяться у законах що не передбачають пожежну небезпеку як первинну тему, готелі застосовують пояснювальні технічні керування щодо пожежної безпеки. До цих країн належать Австрія та Швеція [495]

В Україні також існує низка нормативних документів щодо пожежної безпеки закладів сфери обслуговування [496-498].

Аналіз джерел інформації свідчить про те, що ризики та загрози для закладів сфери в багатьох країнах світу схожі.

Так, Калам Хадка у статті «Безпека готелів» наводить наступні приклади ризиків: тероризм, викрадення, пограбування організованою злочинністю, злом, крадіжки, шахрайство, шантаж, багато іншого [499].

В стандартах готелів Арабських Еміратів кваліфікують загрози і ризики як можливі інциденти: *Основний інцидент*: бомбовий напад, велика пожежа, виток газу, використання вогнепальної зброї, зброї або наркотиків, катастрофа, заручники, підозріла посилка. *Незначний інцидент*: смерть (наприклад, серцевий напад), серйозне пошкодження, громадське порушення. *Загальний випадок*: несправність машин, поведінка персоналу, злочинна діяльність, пияцтво, надмірність людей, «важка» погода [500] .

Загрози та вразливості ресторанів у США: збройні пограбування; викрадення працівників; випадки насильства можуть стосуватися як споживачів, так і працівників; крадіжки; злом тощо. В Україні до загроз відносять крадіжки, акти вандалізму, терористичні акти, злом. електро-, пожежо- та вибухо-небезпека, отруєння, інформаційна небезпека тощо. [496, 497]

Закон України «Про захист прав споживачів» регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг та виробниками і продавцями товарів, виконавцями робіт і надавачами послуг різних форм власності, встановлює права споживачів, а також визначає механізм їх захисту та основи реалізації державної політики у сфері захисту прав споживачів та дає наступне визначення терміну «безпека». *Безпека продукції та послуг* – відсутність будь-якого ризику для життя, здоров'я, майна споживача і навколишнього природного середовища при звичайних умовах використання, зберігання, транспортування, виготовлення і утилізації продукції [501].

Як правило, споживачі під час знаходження в закладах сфери обслуговування, найменш за все думають про свою безпеку та охорону, що може привести до небажаних наслідків. Тому завдання керівництва закладу полягає в запобіганні всіх можливих загроз для життя й здоров'я споживачів та збереження їх майна.

На підставі аналізу та систематизації інформації (нормативної, наукової, практичної) ми дійшли до висновку, що, не залежно від різноманіття послуг у сфері обслуговування, ефективне вирішення проблем безпеки потребує застосування системного комплексного підходу, заснованого на аналізі функціонування об'єкта; виявленні найбільш вразливих зон; небезпечних загроз; складання всіх можливих сценаріїв небезпечних дій для вироблення адекватних заходів протидії цим загрозам.

Комплексний підхід передбачає оптимальне з'єднання організаційних, технічних і фізичних (тобто людських) заходів, попередження і своєчасного реагування на будь-яку небезпечну ситуацію. Організаційні заходи повинні охоплювати усі аспекти безпеки закладу. Технічні засоби і системи спостереження, їх правильне проектування, монтаж і обслуговування дозволяють суттєво знизити ризики безпеки.

Особливої уваги потребують заходи, які стосуються поведінки персоналу. До них можна віднести: спеціально розроблені системи регламентації поведінки обслуговуючого персоналу і співробітників, які відповідають за безпеку;

проведення заходів для спеціальної підготовки персоналу служби безпеки; навчання технології безпечного обслуговування; організації порядку доступу в заклад; регламентація дій співробітників в екстремальних ситуаціях тощо. Для чого, необхідно:

- розробити детальні інструкції дій у всіх можливих позаштатних ситуаціях і донести їх до кожного працівника;

- скласти короткі, кольорові, високоінформативні та зрозумілі інструкції із користування апаратурою безпеки для споживачів, у які повинні бути внесені короткі правила поведінки в екстремальній ситуації;

- регулярно проводити заняття з підвищення кваліфікації персоналу служби безпеки, організувати для персоналу періодичну (не менш одного разу на рік) перевірку знань стосовно безпеки;

- проводити додаткове навчання при заміні кадрів і модернізації закладу тощо.

Працівники служби безпеки, або відповідальний за безпеку закладу повинні мати консультаційну взаємодію з фахівцями державних служб охорони порядку, пожежної безпеки, силових відомств тощо.

Крім послуг, які притаманні закладам сфери гостинності, заклади ресторанного господарства надають специфічні послуги споживачам: виробництво кулінарної продукції, реалізацію і організацію її споживання. Особливості діяльності щодо надання цих послуг потребує розробки особливих вимог безпеки.

Особливості вимог до безпеки послуг ресторанного господарства.

Вважається, що існуючі ризики інтоксикації харчовими продуктами значно зменшились завдяки чинному європейському законодавству та національним документам щодо гігієни харчових продуктів [502,503].

Процедури забезпечення безпеки харчових продуктів містяться у [Регламенті №852/2004 ЄС](#) [504].

Загальні правила щодо гігієни харчових продуктів включають:

Загальний обов'язок операторів моніторити безпечність харчових продуктів і процесів в рамках своєї відповідальності;

- Загальні санітарно-гігієнічні положення для первинного виробництва та детальні вимоги для всіх стадій виробництва, переробки і розповсюдження харчових продуктів;

- Мікробіологічні критерії для деяких продуктів зазначені в Регламенті ЄС 2073/2005 ;

- Процедури на основі принципів аналізу ризиків та критичного контрольного пункту ([HACCP](#));

- спеціальні положення, що стосуються генетично модифікованих продуктів харчування й нових видів їжі відповідно до Регламентів [№ 1829/2003](#) та [258/97](#);

- Спеціальні умови приготування харчових продуктів;

В Україні безпеці харчової продукції приділяється належна увага. Законом України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» визначено вимоги щодо якості продовольчої сировини, закупних товарів, харчових продуктів та напівфабрикатів, їх упаковки, маркування, транспортування, приймання, умов реалізації, строків придатності до споживання [505].

Безпека продовольчої сировини та харчових продуктів. Здоров'я і безпека населення значною мірою залежить від харчування. Забезпечення безпеки продуктів харчування – один з основних напрямків, що зумовлюють здоров'я населення, збереження генофонду нації. Вчені вважають, що їжа людини повинна містити понад 600 речовин, необхідних для нормальної життєдіяльності організму. Кожна з цих речовин займає визначене місце у складному механізмі біологічних процесів в організмі, від їх гармонійності залежить стан здоров'я людини.

Водночас із продуктами харчування до організму людини потрапляють речовини, небезпечні для його здоров'я, тому безпеки продовольчої сировини

для виробництва кулінарної продукції (їжі) в закладах ресторанного господарства повинно приділятися особлива увага.

Небезпечні речовини їжі можна поділити на дві великі групи:

- природні компоненти їжі, що виявляють небезпечну дію.
- шкідливі речовини що потрапляють в їжу зовні

Природні компоненти їжі, що виявляють небезпечну дію. Корисні компоненти їжі в дуже великих кількостях призводять до порушення обміну речовин, що супроводжується збільшенням числа людей із надмірною вагою, зростанням захворювання на діабет, серцево-судинну систему. Прикладів можна навести досить багато. Одним з них є пектини, надмірне споживання яких руйнує всмоктування нутрієнтів, спричинює «склеювання» еритроцитів. їх знаходять у арахісі, бобових, паростках рослин.

- антиаліментарні компоненти. До антиаліментарних компонентів, за академіком О. О. Покровським, належать сполуки, які не мають токсичності, але є антагоністами необхідних організму харчових речовин:

- антивітамінні – сполуки різної природи, здатні зменшити або цілком ліквідувати специфічний ефект вітамінів. Відомо, що найчастіше до антивітамінів зараховують ферменти (аскорбатоксидазу, поліфенолоксидазу, тіаміназу), білок сирих яєць- авідін-антагоніст біотину, лінатін насіння льону- антагоніст піридоксину (вітамін В₆) та ін.;

- антиферменти (інгібітори протеїнів) – речовини білкової природи, що уповільнюють дію протеолітичних ферментів. Найбільш вивчені інгібітори трипсину, хімотрипсину і еластази. Містяться у сирих бобових культурах, пшениці, кукурудзі, ячменю та ін.;

- демінералізуючі речовини, що знижують утилізацію або засвоюваність мінеральних речовин. До них належать щавлева кислота та її солі (оксалати) - містяться у шпінаті, щавлі, ревені, чаї та ін. продуктах; фітин - міститься в злакових і бобових; танін - міститься у чаї, каві.

Ефект впливу одних харчових речовин на інші вивчається і доповнюється новими даними.

- до токсичних компонентів їжі належать алкалоїди (сапонін та його різновиди), ціаногенні глікозиди (лімарин, амігдалін, дхурин), токсини, які містяться в грибах. Сапонін накопичується у картоплі за несприятливих умов дозрівання та зберігання. У великих дозах – спричиняє отруєння. Ціаногенні глікозиди виділяють під впливом ферментів синильну кислоту. Вживання великої кількості ядер персиків, абрикосів, вишень, слив, гіркої мигдалю, бульби моніока може призвести до смертельного отруєння.

Особливо небезпечні токсини, які містяться в умовно їстівних і отруйних грибах

- до незвичайних компонентів з нових джерел сировини можна віднести штучні речовини, які отримані шляхом мікробіологічного і хімічного синтезу або генетичних змін.

Слід зазначити, що про шкідливість використання модифікованої сировини та харчових продуктів вчені поки не прийшли до єдиних висновків. Але багато країн законодавчо запровадили вимоги до обов'язкового інформування споживачів про наявність таких продуктів харчування.

- компоненти з досить великою фармакологічною активністю потрапляють в продукти харчування (частіше, в продукти тваринництва) за умовами використання стимуляторів росту профілактичних та лікувальних медичних засобів у т ч антибіотиків.

Шкідливі речовини що потрапляють в їжу зовні

Їх можна умовно поділити на дві групи:

- речовини введені з певними намірами (харчові добавки);
- речовини що потрапляють з навколишнього середовища.

Речовини введені з певними намірами (харчові добавки). Під харчовими добавками за визначенням ФАО/ ВООЗ розуміють хімічні речовини і природні сполуки, які додаються в їжу для покращення якості сировини готової продукції. Зараз застосовують біля двох тисяч харчових добавок

Більшість харчових добавок не мають харчового призначення, але у визначених умовах у сполученні із складною багатоконпонентною структурою

харчового продукту можуть бути токсичними. Харчова добавка вважається безпечною якщо у неї відсутня гостра і хронічна токсичність, канцерогенні мутагенні, тератогенні властивості Тому до харчових добавок ставлять суворі вимоги, які відпрацює об'єднаний комітет експертів по харчових добавках і компонентах ФАО/ ВООЗ (ІЕСРА) і «Кодекс аліментаріус», що об'єднує більше 100 країн світу

Перелік харчових добавок, дозволених до застосування в Україні постійно корегується. Використані харчові добавки повинні бути указані при маркуванні харчових продуктів.

Речовини, що потрапляють з навколишнього середовища які виявляють токсичну дію (контамінанти) називають «забруднювачами» їжі та поділяють на дві групи

1. Хімічної природи:

токсичні (важкі метали); пестициди; нітрати; нітрити нітрозосполуки; радіонукліди; поліциклічні ароматичні вуглеводні; діоксини; гормональні препарати;

2. Біологічної природи: мікроорганізми; мікотоксини; антибіотики; віруси; гельмінти.

Шлях забруднення продовольчої сировини і харчових продуктів достатньо широкий від так званих «природних» (з води, повітря, у процесі техногенної обробки тощо) до «штучних» (фальсифікація, порушення технології вирощування обробки, санітарних і гігієнічних вимог використання недостатньо перевіреного обладнання, інвентарю нових не достатньо досліджених видів добавок та ін. [506].

Контроль за безпекою харчових продуктів. Основним міжнародним органом, який розробляє системи безпеки харчових продуктів є Codex Alimentarius Commission (Комісія Кодекс Аліментаріус) — це орган, започаткований у 1961 році ФАО та ВОЗ для розробки міжнародних стандартів, методичних вказівок та рекомендацій щодо харчових продуктів з метою захисту здоров'я споживачів та забезпечення добросовісної практики торгівлі харчовими

продуктами.

Стандарти «Кодексу Аліментаріус» включають вимоги до продовольства, спрямовані на гарантування споживачеві здорового, безпечного продукту харчування, вільного від фальсифікації, правильно марковано, а також містить положення рекомендаційного характеру, яких повинна дотримуватися міжнародна спільнота для захисту здоров'я споживачів і забезпечення однакових торговельних методів, у вигляді правил і норм, настанов та інших документів, що сприяють досягненню його цілей.

Основні вимоги до зберігання та транспортування харчових продуктів. Зберігання харчових продуктів повинне здійснюватися відповідно до діючої нормативної документації при відповідних параметрах температури, вологості і світлового режиму для кожного виду продукції.

Не допускається спільне зберігання сирих продуктів і напівфабрикатів разом з готовими харчовими продуктами, зберігання зіпсованих або підозрілих за якістю харчових продуктів разом з доброякісними, а також зберігання в складських приміщеннях для харчових продуктів тари, візків, господарських матеріалів і нехарчових товарів.

Усі харчові продукти в складських приміщеннях, охолоджувальних камерах, інших підсобних приміщеннях, повинні зберігатися на стелажах, піддонах або підтоварниках, виготовлених з матеріалів, що легко піддаються миттю і дезінфекції.

Для транспортування харчових продуктів використовуються спеціально призначені або спеціально обладнані транспортні засоби. Недопускається транспортування продовольчих харчових продуктів спільно з непродовольчими товарами.

Загальні вимоги до безпеки виробництва та реалізації кулінарної продукції. Кулінарна продукція повинна відповідати вимогам стандартів закладу ресторанного господарства, і вироблятися за технологічними картками (при дотриманні санітарних правил для закладів ресторанного господарства).

Основні з них:

- продукти, сировина та напівфабрикати, які використовуються для виготовлення кулінарної продукції, повинні відповідати вимогам нормативних документів, медико-біологічним вимогам і санітарним нормам і мати сертифікат відповідності та / або посвідчення про якість;

- кулінарна продукція і швидкопсувні продукти, які використовуються для її виготовлення, повинні зберігатися в холодильниках з дотриманням діючих санітарних норм і правил.

- при виробництві кулінарної продукції не допускаються до використання харчові добавки, не дозволені до застосування органами Міністерства охорони здоров'я (МОЗ):

- інвентар, пакувальні матеріали та обладнання, що використовується для приготування кулінарної продукції, повинні бути виготовлені з матеріалів, дозволених органами МОЗ.

Кулінарна продукція повинна готуватися такими партіями, щоб реалізація могла здійснюватися в терміни, строго встановленими санітарними правилами. Не допускається до реалізації кулінарна продукція, яка не відповідає вимогам безпеки здоров'я споживачів.

Кожна партія кулінарної продукції, що реалізується поза залогою ресторану, повинна супроводжуватись посвідченням про якість із зазначенням найменування підприємства-виробника, нормативного документа, за яким вироблена продукція, терміну зберігання, маси пакувальної одиниці, ціни однієї штуки (кілограма) виробу.

Під час виробництва та реалізації кулінарної продукції персонал зобов'язаний дотримуватися правил особистої гігієни, періодично проходити медичний огляд у відповідності з діючими правилами.

Заклади ресторанного господарства повинні мати необхідні, відповідно до свого типу, виробничі, торговельні та побутові приміщення, а також устаткування для приготування та продажі їжі, що відповідають екологічним та санітарно-гігієнічним нормам, правилам техніки безпеки та протипожежним вимогам. Склад і площі приміщень закладів повинні відповідати будівельним

нормам і санітарно-технічним вимогам до сфери ресторанного господарства [507]

Різноманітність типів і класів закладів ресторанного господарства, а також методів, форм і видів обслуговування призводить до того, що чітко прописаних *вимог щодо безпеки обслуговування споживачів* у закладах ресторанного господарства не достатньо.

Лише декілька країн ЄС, поміж яких Франція, Литва, Латвія, Угорщина, Швеція та Іспанія, прийняли закони, що забороняють надання послуг, що є небезпечними. В деяких випадках вимоги щодо безпеки певних послуг інтегровано до законів про національну безпеку продукції (Латвія, Литва та Швеція). Втім у деяких країнах ЄС закони про безпеку послуг розглядаються як рівні до законів про безпеку продукції. Наприклад, французький споживчий кодекс становить, що послуги та продукція повинні бути настільки захищені, наскільки це легітимно очікується, та вказує штрафи, пов'язані з невідповідністю кодексу. Угорщина та Іспанія також входять в цю категорію [495].

В Україні в ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація [17] є тільки один пункт 3.7, де вказано: «Обслуговуючий персонал повинен забезпечити безпеку життя і здоров'я споживачів, а також збереження їх майна при обслуговуванні споживачів в закладі. Увесь персонал повинен пройти підготовку щодо безпечних методів роботи». [508]

Аналіз діяльності закладів ресторанного господарства дозволили зробити висновок, що, не зважаючи на достатню кількість нормативних документів, стан документації щодо забезпечення безпеки у закладах ресторанного господарства (особливо малопотужних) недостатній відносно комплексності, структурованості та всеосяжності.

Тому, *кожен заклад ресторанного господарства* з урахуванням специфіки своєї роботи повинен розробляти *внутрішні стандарти* послуг, в яких безумовно необхідно передбачити *вимоги щодо забезпечення безпеки*.

Ресторанне господарство є галуззю, основу якої складають заклади, що характеризуються єдністю форм організації виробництва й обслуговування

споживачів і розрізняються за типами, класами, спеціалізацією, потужністю тощо. Але, незалежно від різноманіття видів закладів ресторанного господарства (ЗРГ), всі вони зобов'язані забезпечити безпеку життя, здоров'я і майна споживачів та персоналу у звичайних умовах і в екстремальних ситуаціях. Для виконання цього завдання, на наш погляд, *всі без виключення ЗРГ* повинні мати заходи *щодо забезпечення безпеки споживачів*. Пропонуємо загальні рекомендації щодо розроблення заходів забезпечення безпеки у ЗРГ. В якості заходів можуть бути розроблені стандарти, правила, вимоги тощо.

Рекомендації щодо розроблення заходів забезпечення безпеки у закладах ресторанного господарства

1. Загальні заходи:

Забезпечення охоронних режимів в ЗРГ:

- засоби охорони (апаратна, технічна, програмна);
- візуальна (інструкції).

Стандарт забезпечення пожежної безпеки:

- інструкції державних органів нагляду пожежної безпеки;
- плани шляхів евакуації;
- вимоги до будівель і приміщень;
- правила поведінки персоналу у випадку пожежі тощо.

Правила поведінки персоналу у надзвичайних ситуаціях (положення, інструкції, програми навчання тощо).

Правила екологічної безпеки надання послуг:

- вимоги до вентиляції, водопостачання, каналізації тощо;

2. Стандарти забезпечення «зовнішньої» безпеки:

- правила безпеки щодо конструктивних рішень будівель і приміщень (вимоги ДБН);
- правила безпеки щодо прилеглої території (місць для паркування, місць для збору сміття тощо);

-інструкції щодо візуальної охорони.

3. Стандарти забезпечення «внутрішньої» безпеки:

Забезпечення безпеки кулінарної продукції.

- сировина, продовольчі товари, що використовуються для виробництва кулінарної продукції, а також умови її виробництва, зберігання та реалізації повинні відповідати вимогам відповідної нормативної документації (ДСТУ, сертифікати, гігієнічні висновки, технологічні картки тощо), а також вимогам безпеки по санітарним, мікробіологічним та медико-біологічним показникам (вимоги Законів України, Регламентів ФАО ВООЗ, Директив і регламентів ЄС, Постанов та Наказів Міністерства здоров'я України (МОЗ);

- устаткування, обладнання, інвентар, посуд, прилади та інші предмети матеріально-технічного оснащення повинні бути виготовлені з матеріалів, дозволених МОЗ України для контакту з харчовими продуктами і відповідати вимогам експлуатаційної документації заводів-виготовників (наявність відповідної документації);

- виробничий персонал повинен мати відповідну спеціальну підготовку і забезпечувати дотримання санітарних вимог і правил особистої гігієни.

Забезпечення безпеки обслуговування:

- умови обслуговування при наданні послуг повинні відповідати вимогам безпеки (технологічні вимоги, правила щодо безпечних методів обслуговування);

- обслуговуючий персонал повинен мати відповідну спеціальну підготовку і забезпечувати дотримання санітарних вимог і правил особистої гігієни.

Забезпечення безпеки персоналу:

- охорона праці (положення, інструкції з охорони праці згідно пунктів колективного договору та закону України «Про працю»);

- техніка безпеки персоналу (інструктажі: попередній, поточний, на робочому місці); вступний, первинний, повторний, позаплановий, цільовий.

Безпека у період пандемії корона вірусу (COVID-19).

Спалах пандемії корона вірусу (COVID-19) – безпрецедентна ситуація, яка охопила земну кулю. Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ) та органи охорони здоров'я різних країн вживають заходи для зниження рівня поширення пандемії. Протиепідемічні заходи у сфері гостинності на період карантину корона вірусної хвороби знаходиться на всебічному контролі держав світу [509]. Наприклад, Федеральний міністр Австрії з соціальних питань, охорони здоров'я, догляду та захисту споживачів надав 5 лютого 2021 року указ, яким вживаються спеціальні захисні заходи проти поширення COVID-19:

1. Специфічні гігієнічні вимоги,
2. Правила щодо того, що робити при зараженні ГРВІ-CoV-2,
3. Правила щодо використання санітарних приміщень,
4. Правила контролю за кількістю учасників,
5. Вимоги до учасників тренінгу щодо заходів гігієни.

Для розробки заходів запобігання та боротьби з інфекцією та протоколів у закладах гостинності слід враховувати наступні керівні принципи з метою запобігання передачі COVID-19 та забезпечення здоров'я населення.

Здоров'я та безпека гостей та працівників є ключовим пріоритетом.

Весь персонал, що працює в закладах, повинен знати про симптоми COVID-19 та проінформувати про основні заходи профілактики та боротьби з інфекцією.

Гості повинні отримувати всю необхідну інформацію доступним способом, у тому числі за допомогою цифрових засобів, до прибуття та на місці закладу гостинності, про всі поточні вказівки місцевих органів державної охорони здоров'я, а також про конкретні заходи, які застосовуються та впливають на їх прибуття, перебування та вибуття. Гостей слід проінформувати через спеціальні вивіски (інформаційна інфографіка, включаючи пристосування для гостей із вадами зору) [510].

Відповідно до статті 40 Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», на виконання пункту 4 постанови Кабінету Міністрів України від 09 грудня 2020 року № 1236 «Про встановлення карантину та запровадження обмежувальних протиепідемічних заходів з метою запобігання поширенню на території України гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої корона вірусом SARS-CoV-2» [511].

Організація роботи та обслуговування в закладах ресторанного господарства здійснюється відповідно до вимог санітарного законодавства, законодавства про безпечність та окремі показники якості надання послуг і з урахуванням цих протиепідемічних заходів, спрямованих на запобігання ускладнення епідемічної ситуації внаслідок поширення COVID-19.

Відповідальність за організацію та виконання протиепідемічних заходів покладена на керівника та/або адміністратора закладу.

Особа, яка пройшла відповідний інструктаж та призначена відповідальною за дотриманням протиепідемічних заходів у закладі, забезпечує:

- проведення роз'яснювальної роботи з персоналом щодо індивідуальних заходів профілактики та реагування на виявлення симптомів COVID-19 серед персоналу ;

- розробку алгоритмів дій на випадок надзвичайної ситуації, пов'язаною з реєстрацією випадків захворювання на COVID-19 серед персоналу закладу;

- не допускати до роботи персонал, який потребує самоізоляції відповідно до галузевих стандартів у сфері охорони здоров'я;

- проводити інструктаж для персоналу щодо запобігання поширенню COVID-9;

- контролювати дотримання правил респіраторної гігієни та протиепідемічних заходів з боку персоналу:

- щоденний контроль за виконанням заходів [512].

Аналіз загальних заходів запобігання та боротьби з інфекцією у закладах ресторанного господарства країн Європи, зокрема Австрії і України свідчить про їх схожість (табл.).

Таблиця – Порівняльний аналіз

основних заходів запобігання та боротьби з інфекцією COVID-19.

Евросоюз (ресторани, їдальні та бари [510])	Україна (заклади ресторанного господарства) [512]
1	2
Забезпечити наявність дезінфікуючого засобу для розтирання рук на спирту та вивісок біля входу, що нагадують про гігієну рук	На вході має бути організовано місце для обробки рук антисептиком;
Там, де це можливо, їжу слід подавати споживачам, а не самообслуговуватись у формі «шведського столу»	Столові прилади повинні бути в індивідуальних упаковках;
Якщо використовується «шведський стіл» із самообслуговуванням, переконайтеся, що на буфеті дотримується фізична дистанція	
Обмеження кількості гостей, присутніх у закладі, у будь-який час, щоб забезпечити фізичне дистанціювання.	В закладах не можна проводити свята, банкети, майстер-класи та будь-які публічні заходи за участю більше 10 осіб.
Уникати черг або, якщо це неможливо, забезпечте фізичне дистанціювання в черзі, наприклад за допомогою маркерів підлоги.	Біля місць скупчення людей на підлозі повинна бути розмітка – для дотримання в черзі дистанції не менше 1,5 метра.
Забезпичти фізичну відстань у 2 метри між столами.	Меню або розміщується на вході, або має бути зроблено з такого матеріалу, який дозволить його продезінфікувати. Ще один варіант – одноразові меню.

1	2
Забезпечити достатню вентиляцію відповідно до вказівок щодо вентиляції ресторанів, як з точки зору зміни повітря на годину, так і надходження повітря на вулиці на годину	Використовувати багаторазовий посуд можна, тільки якщо є можливість мити його при високій температурі в посудомийній машині
Очищення та дезінфекція: Ключовим фактором є очищення поверхонь, до яких часто доторкаються, якомога частіше (принаймні щодня та, якщо можливо, частіше).	Адміністрація закладу повинна забезпечити: наявність рідкого мила, антисептиків і паперових рушників в санвузлах.
Прикладами цих поверхонь є дверні ручки, стільці та підлокітники, стільниці, вимикачі світла, поручні, крани для води, кнопки ліфта, стільниці барних стійок тощо. Персонал повинен бути проінформований та виконувати процедуру прибирання.	Використання багато разових рушників заборонено; вологе прибирання виробничих приміщень і поверхонь на літніх майданчиках, місць контактів рук клієнтів і співробітників не рідше ніж кожні дві години.
А також щодо обробки прибирального обладнання, поводження з відходами, прання та особистої гігієни після прибирання.	А також перед початком і на прикінці зміни; централізований збір використаних засобів індивідуального захисту і паперових серветок в окремі урни.

1	2
Гігієна рук: гігієна рук є важливим контрольним заходом, і про неї слід повідомляти гостям та працівникам за допомогою інформаційної інфографіки у ключових зонах/приміщеннях (наприклад, біля входу, у туалетах, у касі тощо). Установи повинні забезпечити легкий доступ до засобів для миття рук з милом, одноразових паперових рушників. або автоматичних сушарок для сушіння та розчинів.	Персонал повинен дотримуватись правил особистої гігієни при виробництві кулінарної продукції і обслуговуванні споживачів.
Забезпечите регулярне очищення поверхонь, що часто торкаються, стандартним миючим засобом.	Співробітники повинні проходити перевірку температури тіла перед початком роботи.
	Якщо температура вище 37,2 або є симптоми ГРВІ, працювати такому співробітнику не можна

Розробка алгоритмів дій на випадок надзвичайної ситуації, пов'язаною із захворюванням на COVID-19 серед персоналу закладів надає можливість вчасно попередити та мінімізувати контакти з носіями COVID-19.

На сьогодні, нажаль, передбачити розвиток пандемії COVID 19 не можливо. Тому, *кожен* заклад ресторанного бізнесу повинен розробити докладні заходи (інструкції, правила тощо) для запобігання розповсюдженню пандемії COVID 19 для *кожного рівня епідемічної небезпеки*.

Рекомендовані заходи безпеки у період пандемії корона вірусу (COVID-19)

На нашу думку, заходи мають містити наступні розділи:

1. Розробка загальних протиепідемічних та санітарно-гігієнічних заходів.
2. Розробка інструкцій/правил для персоналу (виробничого, обслуговуючого, допоміжного тощо).
3. Розробка та зосповсюдження інформаційних матеріалів (специфічні гігієнічні вимоги).
4. Розрахунок та забезпечення необхідним обладнанням, інвентарем, витратними, інформаційними, санітарно-гігієнічними матеріалами для безпечної роботи закладу в усіх зонах обслуговування споживачів, зокрема перед входом у заклад, у вбиральнях та санітарних зонах.
5. Організація тренінгів персоналу, звертаючи особливу увагу на персонал контактної зони.
6. Організація контролю за виконанням заходів запобігання розповсюдженню пандемії COVID 19.

Для виконання визначальної функції безпеки – збереження життя, здоров'я і майна споживачів послуг сфери обслуговування, (враховуючи їх різноманіття) кожний заклад розробляє власну систему стандартів безпеки.

Вищезазначені в роботі положення можуть використовуватися як базові для формування системи забезпечення безпеки в закладах ресторанного господарства. Проте, в кожному конкретному випадку вибір систем, заходів, засобів безпеки є суворо індивідуальним.

REFERENCES

1. Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. Тлумачний словник економіста. К.: Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
2. Інструкція про облік роздрібного товарообороту і товарних запасів: Наказ Міністерства статистики України від 28.12.1996 р. № 389: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0013-97#Text>.
3. Калупов В., Куприенко А., Митрофанов Г., Панков В. Бухгалтерский учет в общественном питании: учебник. М: Экономика, 1980. 240 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід»: http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСБО_18.pdf.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р.: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. № 290 зі змінами і доповненнями: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.99р. № 318 зі змінами і доповненнями: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>.
8. Огороднікова І.І., Серебрянський Д.М., Смірнова О.М., Стадник М.В. Турянський Ю.І. Гармонізація податкового та бухгалтерського обліку в контексті оподаткування прибутку підприємств в Україні: монографія. К.: Алерта, 2013. 366 с.
9. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI зі змінами і доповненнями: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
10. Правила роботи закладів (підприємств) ресторанного господарства: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 219 від 24.07.2002 р. зі змінами і доповненнями: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0680-02#Text>
11. Прохар Н.В., Ночовна Ю.О. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. 257 с.
12. Ткаченко Н.М, Борович О.В., Цюцяк І.Л., Цюцяк А.Л. Фінансовий облік 2: навч. посіб. К.: Алерта, 2014. 456 с.

13. Elements of Financial Statements: Statement of Financial Accounting Concept № 6 // Financial Accounting Standards Board. – Stanford, 1985. December. – Par. 78, 80

14. Шинкаренко В. Г., Бурмака М. М. Галузеві особливості розвитку дорожнього господарства. Економіка транспортного комплексу. 2011. Вип. 18. С. 143–153.

15. Звіт про результати аудиту ефективності використання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах : Рішення Рахункової палати України від 06 червня 2019 № 13-2. URL: https://rp.gov.ua/upload-files/Activity/Collegium/2019/132_2019/Zvit_13-2_2019.pdf

16. Технічний стан автомобільних доріг загального використання. Міністерство інфраструктури України : веб-сайт. URL: <https://mtu.gov.ua/content/tehnichniy-stand-avtomobilnih-dorig-avtomobilnihdorig-zagalnogo-vikoristannya.html>

17. Назаркевич О. Б. Механізм управління дорожнім господарством України в умовах децентралізації. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2018. Вип. 4 (132). С. 27–32.

18. Асаул А. М. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53–62.

19. Гайдучський А.П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 4. – С. 119–129.

20. Дудчик О.Ю., Пашикян І.С., Соловйова А.Г. Інвестиційна привабливість України // Економіка і суспільство, 2013.– № 2 .– С. 541–548.

21. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи // Економіка та прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119–137.

22. Морозюк Н. В. Організаційно-економічні засади сталого розвитку сільських територій [монографія] / Н. В. Морозюк. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2014. – 304 с.

23. Шульга Є. В. Міжнародно-правова охорона навколишнього середовища від впливу військових конфліктів: проблеми ефективності / Є. В. Шульга // "Інтернаука". Серія : Юридичні науки. - 2017. - № 1. - С. 63-69.

24. Джанкар-Уэбстер, Б. (США) Проблемы и перспективы охраны окружающей среды в условиях рынка: Опыт США / Б. Джанкар-Уэбстер // Вести. Моск. Ун-та. Сер. 6, Экономика. – 1992. - №5. – С. 37-45.

25. Маркевич К., Омельченко В. Глобальні енергетичні тренди кризь призму національних інтересів України. / К. Маркевич, В. Омельченко // Аналітична доповідь. – Київ: Заповіт, 2016. – 118 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/images/broshura/2016_ENERGY-S.pdf.
26. Седов В.В. Новое в экологической политике США // В.В. Седов, В.И. Соколов // США: Экономика, политика, идеология. – 1989. - №5. С. 12-18.
27. Матюшенко О. І. Досвід управління охороною навколишнього природного середовища в економічно розвинутих країнах. / О. І. Матюшенко Серія: Державне управління, 2013 р. – № 4 (44) Держава та регіони. – С. 37-42.
28. Березюк Т.В. Торгівля квотами на викиди парникових газів у Європейському Союзі / Т.В. Березюк // Юридичний науковий електронний журнал №5, 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lsej.org.ua/5_2014/44.pdf
29. Алікбекова Ю. Т. Еколого-орієнтоване управління адміністративною територією в зарубіжній практиці / Ю. Т. Алібекова // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”, 2013. – №3. – С. 45-56.
30. Войцеховский К. Польский опыт охраны природы / К. Войцеховский // Лица. Экология [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.litsa.com.ua/>
31. Бондарчук Н.В. Управлінський облік, як основа створення нових і ефективних систем управління підприємством. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. 2011. Вип. 2. Т. 3. С. 42–48.
32. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
33. Матвійчук М.З. Формування системи управлінського обліку на підприємстві. Сталий розвиток економіки. 2013. № 5(22). С. 235–241.
34. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. – К. : КНЕУ, 2006. – 526 с.
35. Бутрим О.В. Теоретико-методологічні основи формування внутрішнього вуглецевого ринку в контексті збалансованого розвитку агросфери: монографія / за ред. О.І. Дребот – К.: ТОВ «ДІА», 2018. – 360 с.
36. Основні засади впровадження моделі «зеленої» економіки в Україні. навч. посіб. / Галушкіна Т.П. та інші-К, Інститут екологічного управління та збалансованого природокористування, 2017, 164с.
37. Глобальный новый зеленый курс: Доклад Программы ООН по окружающей среде [Електронний ресурс]/ ЮНЕП. - 2009. – Режим доступу: www.unep.org/greenconomy

38. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна, В.Є. Реутов. – Одеса: НАН України, ІПРЕЕД, 2011. – 348 с.
39. Ідеологія "зеленого" зростання в системі національної економіки (теорія, інституційний базис, інструменти) : колект. монографія / Т. П. Галушкіна, Я. А. Жаліло, Л. Є. Купінець та інші. -НАН України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. - Одеса : Грінв Д.С., 2014. - 379 с. – укр.
40. Механізми зменшення викидів CO₂. – Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/ekonomika-bez-vykydiv/2021/03/31/672462/>
41. Національна політика «зеленого» зростання в Україні / Галушкіна Т.П., Мусіна Л.О., Хумарова Н.І. – Одеса – ІПРЕЕД НАН України, 2012. – 272 с.
42. Обмен «долги на окружающую среду» в странах с переходной экономикой: основные выводы и рекомендации: Доклад ОЕСР,- OECD 2007, 82 с.
43. Ольга Висилевська-Смаглюк. Екологічний податок: яких ще нам реформ не вистачає. – Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2021/07/8/675741/>
44. Партнерство заради ринкової готовності (ПРТ) та ІСАР.2016 рік. Торгівля квотами на викиди на практиці: посібник із розбудови та впровадження системи торгівлі. Світовий банк, Вашингтон, округ Колумбія. Ліцензія: CC BY 3.0 IGO Creative Commons. URL: https://icapcarbonaction.com/en/?option=com_attach&task=download&id=497
45. Як в Україні зробити ефективнішим екологічний податок на викиди CO₂. – Екобізнес. URL: <https://ecolog-ua.com/news/yak-v-ukrayini-zrobyty-efektyvnishym-ekologichnyu-podatok-na-vykydy-so2>
46. Elke Asen. Carbon Taxes in Europeю – Tax Foundation, – 2020. URL: <https://taxfoundation.org/carbon-taxes-in-europe-2020/>
47. ICAP Quarterly - Global Trends in Emissions Trading. URL: <https://icapcarbonaction.com/en/newsletter-archive/mailling/view/listid-0/maillingid-197/listtype-1>
48. Report of the Conference of the Parties on its twenty-first session, held in Paris from 30 November to 13 December 2015. Addendum. Part two: Action taken by the Conference of the Parties at its twenty-first session. FCCC/CP/2015/10/Add.1. URL: <https://unfccc.int/documents/9097>
49. Дослідники заявили про можливе підвищення загальносвітової температури на 2,4 градуса до 2100 року. – Інформаційне агентство «Інтерфакс – Україна». URL: <https://ua.interfax.com.ua/news/greendeal/778609.html>

50. Джерела фінансування інвестицій підприємств України : монографія / [Федоренко В.Г., Денисенко М.П., Воронкова Т.Є., Бреус С.В. та ін.] / за ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. К.: «ДКС центр», 2012. 328 с.
51. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. М. : Дело, 1999. 1008 с.
52. Розенберг Дж.М. Инвестиции : Терминологический словарь. М. : ИНФРА-М, 1997. 400 с.
53. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1. 2-е изд., перераб. и доп. К. : Эльга ; Ника-Центр, 2004. 672 с.
54. Економіка підприємства : підруч. / за заг. ред. С.Ф. Покропивного. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2000. 528 с.
55. Экономика отраслей АПК / [Минаков И.А., Куликов Н.И., Соколов О.В. и др.] ; под ред. И.А. Минакова. М. : Колос, 2004. 464 с.
56. Економічна енциклопедія / за ред. С.В. Мочерного. К. : Академія, 2000. 864 с., с. 630–631.
57. Словник іншомовних слів / за ред. академіка АН УРСР О.С. Мельничука. 2-ге вид., випр. і доп. К. : Головна редакція Української Радянської Енциклопедії, 1985. 966 с.
58. Кныш М.И., Перекатов Б.А., Тютиков Ю.П. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности : учеб. пособ. СПб. : Бизнес-Пресса, 1998. 315 с.
59. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 376 с.
60. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции. М. : ИНФРА М. 1997. 945 с.
61. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Прогрессе, 1978. 498 с.
62. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов; пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1997. 631 с.
63. The World Bank. Doing Business 2020 URL: <https://www.doingbusiness.org/en/doingbusiness> (Last accessed: 05.12.2021).
64. Денисенко М.П., Бреус С.В. Тіньова економіка як чинник зниження рівня економічної безпеки держави. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір: монографія / за ред. Черевка О.В. Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. 2014. 442 с. С. 336-351.

65. Денисенко М.П., Бреус С.В. Економічна безпека держави та деструктивний вплив на неї тіньової економіки. Вчені записки Університету «КРОК». Серія : Економіка. 2014. Вип. 37. С. 25-31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzuk_2014_37_6 (дата звернення 05.12.2021).
66. Денисенко М.П., Бреус С.В. Інвестування національної економіки: світовий досвід та можливості його імплементації в Україні. Scientific Collection «InterConf», (41): with the Proceedings of the 7 th International Scientific and Practical Conference «Scientific Horizon in The Context of Social Crises» (February 6-8, 2021). Tokyo, Japan: Otsuki Press, 2021. 1228. P. 153-157.
67. Денисенко М.П., Бреус С.В. Протидія держави «тінізації» економіки як чинник підвищення рівня її економічної безпеки. Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnyska I., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. 660. P. 197-204.
68. Денисенко М.П., Юринець З.В., Юринець Р.В., Кохан М.О., Конкурентоспроможність підприємництва в умовах інноваційно-інвестиційної модернізації економіки. Економка та держава. 2020. № 4. С. 19-24. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/4_2020/5.pdf (дата звернення: 05.12.2021).
69. Денисенко М.П., Бреус С.В. Основні аспекти управління економічною безпекою на різних ієрархічних рівнях. Management, finance, economics: modern problems and ways of their solutions: collective monograph / Zhydovska N., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. 615. P. 99-105.
70. Інструменти та методи комерціалізації інноваційної продукції: монографія / за ред. д.е.н., проф. Ілляшенка С.М., к.е.н. доц. Біловодської О.А. Суми: Територія, 2018. 382 с.
71. Закон України «Про інноваційну діяльність». Документ 40-IV, редакція від 05.12.2012, підстава – 5460-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 05.12.2021).
72. Mensh G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression. Cambridge: Mass, 1979. P. 14.
73. Kleinknecht A. Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long cycle reconsidered. Hong Kong, 1987.
74. Инновационный менеджмент / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. М. : ЦИСТ, 1998. 559 с.
75. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент : учебник. М. : ИНФРАМ, 2002.
76. Економіка та організація інноваційної діяльності: підручник (третє видання) за ред. Волкова О.І., Денисенко М.П. К.: Центр учбової літератури, 2007. 662 с.

77. Технопарки: организация и управление : пер.с англ. М. : Изд-во МЭИ, 1997. 164с.

78. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки / под. ред. А. Мазура. Харьков : Ин-т монокристаллов, 2000. 256 с.

79. Нили Э., Адамс К., Кеннерли М. Призма эффективности. К. : Баланс-клуб, 2003. 398 с.

80. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства. Економічний нобелівський вісник : наук.-фаховий журнал. 2015. № 1(8). С. 79-84.

81. Денисенко М.П., Бреус С.В. Імплементация світового досвіду в національну модель управління українською економікою. The X International Science Conference «Topical issues, achievements and innovations of fundamental and applied sciences», March 09 – 12, 2021, Lisbon, Portugal, 2021. 340 p. P. 80-85.

82. Денисенко М.П., Бреус С.В. Активізація інноваційної діяльності – важлива складова економічного зростання держави. The 1st International scientific and practical conference “International scientific innovations in human life” (July 28-30, 2021) Cognum Publishing House, Manchester, United Kingdom, 2021. 443. P. 175-184.

83. Денисенко М.П., Бреус С.В. Основні аспекти управління економічною безпекою на різних ієрархічних рівнях. Management, finance, economics: modern problems and ways of their solutions: collective monograph / Zhydovska N., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. 615. P. 99-105.

84. Денисенко М.П., Бреус С.В. Протидія держави «тінізації» економіки як чинник підвищення рівня її економічної безпеки. Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnytska I., etc. International Science Group. Boston : Primedia eLaunch, 2021. 660. 197-204.

85. Денисенко М.П. Характерні риси інноваційних процесів в економіці України. Комерціалізація інновацій : монографія / за заг. ред. С.М. Ілляшенка, О. А. Біловодської. Суми : Триторія, 2020. 264. С. 21-28.

86. Айвазян С. А. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях / С. А. Айвазян. – М. : ЦЭМИ РАН, 2000. – 118 с.

87. Актуальний стан та проблеми діючої системи соціального захисту в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gurt.org.ua/news/recent/3803/>

88. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://infolight.org.ua /content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr](http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr)

89. Багнюк А. Л. Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів: тлумачення і функції [Електронний ресурс] / А. Л. Багнюк. – Режим доступу: www.filosof.com.ua/Jornel/M_71/Bahnuk.pdf
90. Барсукова С. Ю. Вынужденное доверие сетевого мира / С. Ю. Барсукова // Политические исследования. – 2001. – № 2. – С. 52–60.
91. Беккер Г. Человеческий капитал : (главы из книги) / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 11. – С. 107–119 ; № 12. – С. 86–104.
92. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход : избранные труды по экономической теории : пер. с англ. / Г. Беккер. – М. : ГУ–ВШЭ, 2003. – 672 с.
93. Бова А. А. Соціальний капітал в Україні: досвід емпіричного [Електронний ресурс] / А. А. Бова // Економічний часопис ХХІ. – 2003. – № 5. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2003/5/20030517.html>
94. Бова А. А. Тінізація суспільних відносин: механізм, передумови, тенденції / А. А. Бова // Економічні злочини: попередження і боротьба з ними : міжвідомчий науковий збірник / за ред. А. І. Комарової, М. О. Потебенко [та ін.]. – К., 2000. – Т. 25. – С. 510–642.
95. Большой энциклопедический словарь : философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / гл. научн. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – 1008 с.
96. Бурдые П. Дух государства: генезис и структура бюрократического поля / П. Бурдые // Поэтика и политика : альманах Российско-французского центра социологии и философии. – М. : Институт экспериментальной социологии ; СПб. : Алетейя, 1999. – С. 125–166.
97. Бурдые П. Социальное пространство и генезис классов / П. Бурдые // Социология политики / П. Бурдые ; пер. с фр. сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М. : Socio-Logos, 1993. – С. 53–97.
98. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые ; пер. с фр. М. С. Добряковой // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3, № 5. – С. 60–74.
99. Валовий регіональний продукт / Держстат України 2004–2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2008_u.htm
100. Васильєва Л. Глобальна криза: генеруюча причина і її наслідки (22 серпня 2013) [Електронний ресурс] / Л. Васильєва. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/globalna-kriza-generuyucha-prichina-i-yiyi-naslidki_.html
101. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму / М. Вебер ; пер. з нім. О. Погорілий. – К. : Основи, 1994. – 261 с.

102. Веблен Т. Теория праздного класса : экономическое исследование институций / Т. Веблен ; пер. с англ., вст. ст. С. Г. Сорокиной. – М. : Прогрес, 1984. – 367 с. – (Серия "Экономическая мысль Запада").
103. Вимірювання якості життя в Україні : аналітична доповідь / Е. М. Лібанова, О. М. Гладун, Л. С. Лісогор [та ін.]. – К. : Ін-т демографії та соц. досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2013. – 50 с.
104. Війна на сході України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Війна_на_сході_України
105. Гайдай Ю. В. Формування класифікаційних ознак та підходів до визначення категорії “інститут” / Ю. В. Гайдай // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 3. – С. 24–36.
106. Галабурда Н. К. Методологія інституціоналізму: осознание категориального аппарата / Н. К. Галабурда // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія “Економічна”. – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – Вип. 34. – С. 24–30.
107. Галушка З. И. Государственное регулирование концентрации капитала на национальном рынке: теоретико-методологические аспекты / З. И. Галушка, Н. И. Дучинская // Вісник Дніпропетровського університету : науковий журнал. – 2013. – Т. 21, № 4. – С. 3–9.
108. Галушка З. І. Проблеми формування соціального капіталу в трансформаційному суспільстві / З. І. Галушка, І. Ф. Комарницький // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки : зб. наукових праць. – Чернівці : Золоті литаври, 2011. – Вип. 1(20). – С. 405–414.
109. Головаха Є. Довіра до державно-політичних інститутів і реформи в Україні [Електронний ресурс] / Є. Головаха, Т. Любива // Українське суспільство – 1992–2012 : соціологічний моніторинг – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2012. – Режим доступу: <http://www.dif.org.ua/ua/events/perspekizacnoi-svidomosti.htm>
110. Гринберг Р. “Социальная рента” в контексте теории рационального поведения государства / Р. Гринберг, А. Рубинштейн // Российский экономический журнал. – 1998. – № 3. – С. 58–66.
111. Гришкін В. О. Науково-методологічні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства : дис. ... д-ра екон. наук : 08.02.03 “Організація управління, планування і регулювання економіки” / Гришкін Вадим Олегович ; Дніпропетровський нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2005. – 471 арк. : рис., табл. – Бібліогр.: арк. 350–385.
112. Гугнін Е. Феномен соціального капіталу / Е. Гугнін, В. Чепак // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 49–56.

113. Гутман Г. Взаимодействие процессов социализации и капитализации в рыночной экономике / Г. Гутман, О. Дигилина, О. Звягинцева. – М. : [б. и.], 2005. – 267 с.

114. Дем'янчук О. І. Соціальний капітал як елемент сталого економічного розвитку суспільства / О. І. Дем'янчук // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Економічні науки. – Луцьк : РВВ «Вежа» ВДУ ім. Лесі Українки, 2007. – № 12, р. I : Економічна теорія. – С. 25–28.

115. Дементьев В. В. Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? / В. В. Дементьев // Економічна теорія. – 2009. – № 3. – С. 75–92.

116. Демків О. Б. Мережева структура соціального капіталу : дис. ... канд. соціол. наук : 22.00.03 “Соціальні структури та соціальні відносини” / Демків Олег Богданович ; Львівський нац. ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2006. – 236 арк. – Бібліогр.: арк. 222–236.

117. Державна служба статистики України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

118. Динаміка відчуття щастя в Україні / Київський міжнародний інститут соціології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=182&t=7&page=1>

119. Динаміка довіри до державних та соціальних інституцій : результати соціологічного дослідження / Фонд «Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва», 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/publications/press-relizy/ukraini---22-dumka-gromadjan.htm>

120. Дискин И. Е. Модернизация российского общества и социальный капитал / И. Е. Дискин // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2003. – № 5/6. – С. 14–20.

121. Дискин И. Е. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса / И. Е. Дискин // Общественные науки и современность. – 1998. – № 4. – С. 5–18.

122. Дискин И. Е. Экономическая трансформация и социальный капитал / И. Е. Дискин // Проблемы прогнозирования. – 1997. – № 1. – С. 10–21.

123. Доходи та витрати населення за регіонами України за 2012 рік : оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/express/expres_u.html

124. Економічна енциклопедія : в 3 т. / гол. ред. Б. Д. Гаврилишин. – К. : ВЦ “Академія”, 2000. – Т. 1 : А (абандон) – К (концентрація виробництва) / відп. ред. С. В. Мочерний. – 864 с.

125. Економічна політика : навч. посіб. / О. О. Беляєв, А. С. Бебело, М. І. Діба [та ін.] ; Київський нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 287 с. – Бібліогр.: с. 283–285.
126. Електоральні орієнтації українців напередодні парламентських виборів : жовтень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uisr.org.ua/img/upload/files/PR_SMC&UISR_15_10_2014.pdf
127. Загородній А. Г. Рента / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк // Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – С. 777–778.
128. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
129. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмету і методології досліджень) : навч. посібник / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337 с.
130. Захаров Є. Недержавні організації в Україні та їх взаємостосунки з органами влади [Електронний ресурс] / Є. Захаров. – Режим доступу: <http://khp.org/ru/index.php?id=1084631241>
131. Зінь Е. А. Регіональна економіка : підручник / Е. А. Зінь [Електронний ресурс]. – К. : ВД «Професіонал», 2007. – 528 с. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/14170120/rps/sutnist_stan_regionalnogo_ekonomichnogo_sotsialnogo_rozvitku
132. Идеология // Большой энциклопедический словарь : философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / гл. научн. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – С. 301–302.
133. Идеологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Идеология>
134. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / А. Аузан, М. Дорошенко, А. Елисеев [и др.] ; под ред. А. А. Аузана. – 2-е изд. – М. : Инфра-М, 2011. – 447 с.
135. Индекс конкурентоспособности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Индекс_конкурентоспособности
136. Історія економічних учень : навч. посібник / В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, Т. В. Гайдай [та ін.]. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
137. Кирдина С. Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация / С. Г. Кирдина // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 89–98.
138. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – М. : ТЕИС, 2000. – 213 с.

139. Кирдина С. Г. Об институциональных матрицах : тезисы теории [Электронный ресурс] / С. Г. Кирдина. – Режим доступа: http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=238
140. Кирдина С. Г. Собственность в X-матрице / С. Г. Кирдина // Отечественные записки. – 2004. – № 6 (20). – С. 113–129.
141. Кирдина С. Г. X- и Y-экономики: институциональный анализ / С. Г. Кирдина. – М. : Наука, 2004. – 256 с.
142. Кіреєва О. Теорія “соціального капіталу”: тенденція розвитку / О. Кіреєва // Ефективність державного управління : зб. наукових праць ЛПІДУ НАДУ при Президентові України / за ред. А. О. Чемериса. – Львів : ЛПІДУ НАДУ. – Львів, 2005. – Вип. 8.
143. Климанська Л. Громада це ... [Електронний ресурс] / Л. Климанська, О. Софій // Громадські ініціативи. – 2001. – № 3. – Режим доступа: <http://www.civic.intiatives.org.ua/9/7.htm>
144. Климанська Л. Про громаду та її соціальний капітал : форум нових соціальних ідей [Електронний ресурс] / Л. Климанська. – Режим доступа: <http://www.dialog.lviv.ua/socialpartnership/articles/5/>
145. Колодій А. Соціальний капітал: зміст та евристична цінність концепції / А. Колодій // Громадянське суспільство та соціальні перетворення в Україні : тези наукової конф. ЛНУ ім. І. Франка, 13–15 груд. 2001 р. – Львів, 2001. – С. 54–55.
146. Колодій А. Сутність громадянського суспільства і механізми його впливу на політику : доповідь на заключній регіональній конференції проекту «Чемпіони громадянського суспільства», Львів, 8 лютого 2003 р. [Електронний ресурс] / Антоніна Колодій. – Режим доступа: <http://political-studies.com/?p=148>
147. Кондрашова-Діденко В. І. «Згорнене впливання» довіри на соціо-економічні перетворення країни / В. І. Кондрашова-Діденко, Л. В. Діденко // Економіка та держава. – 2010. – № 8. – С. 4–6.
148. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
149. Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора / Дж. Коулман // Западная экономическая социология : хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В. В. Радаев. – М. : РОССПЭН, 2004. – С. 159–185.
150. Кричевська Т. О. Інститут довіри в економіці та суспільстві : (огляд за матеріалами міжнародної наукової конференції «Інститут довіри в економіці та суспільстві», що відбулася 28 травня 2010 р.) [Електронний ресурс] / Т. О. Кричевська // Український соціум. – 2010. – № 3. – С. 157–165. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Usoc/2010_3/157-167_3'10.pdf

151. Курбатова М. В. Социальный капитал предпринимателя: формы его проявления и особенности в современной российской экономике / М. В. Курбатова, Н. Ф. Апарина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Ростов, 2008. – № 4. – С. 45–61.
152. Ларионова Н. И. Социальный капитал и социальная рента: уровневый поход / Н. И. Ларионова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2011. – № 8 (82). – С. 46–48.
153. Лебедева Л. В. Нова політична економія – теоретична концепція дослідження постіндустріального суспільства / Л. В. Лебедева // Формування ринкової економіки : зб. наукових праць. – К. : КНЕУ, 2014. – Вип. 31. – С. 306–314.
154. Лебедева Л. В. Соціально-економічний розвиток та способи його виміру / Л. В. Лебедева // Конкуренція : вісник АМК України. – № 1 (48). – 2013. – С. 54–59.
155. Лесечко М. Д. Соціальний капітал: теорія і практика : [монографія] / М. Д. Лесечко, О. Г. Сидорчук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 220 с.
156. Лесечко М. Соціальний капітал: проблеми розвитку й оцінки / М. Лесечко, А. Чемерис // Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні : мат. науково-практ. конф. за міжнар. участю (30 травня 2001 р., Київ) : в 3 т. / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – Т. 3. – С. 88–94.
157. Маркс К. Капитал : Критика политической экономии : в 3 т. / К. Маркс ; под ред. Ф. Энгельса. – М. : Издательство политической литературы, 1984–1985.
158. Мескон М. Х. Основы менеджмента : [учебник] : пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – 3-е изд. – М. : Дело, 2000. – 704 с. : ил. – (Зарубежный экономический учебник).
159. Мильнер Б. З. Теория организации : учебник / Б. З. Мильнер. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 558 с.
160. На пороге XXI века : доклад о мировом развитии 1999–2000 года. – М. : Весь мир ; Всемирный банк, 2000. – 288 с.
161. На пороге понимания новой экономики (декабрь 2011 года) // Персональный сайт Владимира Чепового [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chepovoy.com/12-blog/natsionalnaya-ideya>
162. Недержавна організація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Недержавна_організація
163. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – М. : Начала пресс, 1993. – Т. 1, вып. 2. – С. 69–90.

164. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер с англ. А. Н. Нестеренко. – М. : Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 180 с.
165. Паніна Н. Українське суспільство 1992–2006 : соціологічний моніторинг / Н. Паніна. – К. : Інститут соціології НАН України, 2006. – 94 с.
166. Патнам Р. Гра в кеглі наодинці: занепад соціального капіталу Америки / Р. Патнам // Незалежний культурологічний часопис «І». – 2001. – № 21. – С. 30–45.
167. Патнам Р. Д. Творення демократії : традиції громадянської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті ; пер. з англ. В. Ющенко. – К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. – 301 с. : мал.
168. Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь / Р. Патнэм // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 4. – С. 77–86.
169. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии / Р. Патнэм ; пер. с англ. А. Захарова. – М. : Ad Marginem, 1996. – 287 с.
170. Пачева Н. А. Внеэкономические институты в контексте постиндустриального преобразования / Н. А. Пачева // Вестник Академии знаний : всероссийский журнал. – 2013. – № 1 (4). – С. 58–61.
171. Пачева Н. О. Вплив основних позаекономічних інститутів на відтворення соціального капіталу / Н. О. Пачева // Materials of the X International scientific and practical conference, «Conduct of modern science - 2014», (November 30, 2014 – December 7, 2014). – Sheffield : Science and education LTD, 2014. – Vol. 7 : Economic science. – С. 28–29.
172. Пачева Н. О. Вплив позаекономічних інститутів на розвиток корпоративного сектора / Н. О. Пачева // Materiały VIII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Wykształcenie i nauka bez granic – 2012». – Przemysł : Nauka i studia, 2012. – Vol. 13 : Ekonomiczne nauki. – С. 57–59.
173. Пачева Н. О. Довіра як основа формування соціального капіталу / Н. О. Пачева // Сталий розвиток економіки : міжн. науково-виробн. журнал. – Хмельницький : ПВНЗ "Університет економіки і підприємництва" ПП "Інститут економіки, технологій і підприємництва", 2013. – Вип. 4 (21). – С. 320–323.
174. Пачева Н. О. Довіра як соціокультурний позаекономічний інститут / Н. О. Пачева // Розвиток соціально-економічних систем в трансформаційних умовах : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. студентів і молодих вчених, (м. Бердянськ, 6–7 лютого 2013 р.). – Донецьк : Вид-во «Світ книги», 2013. – С. 137–138.

175. Пачева Н. О. Культура – рушій суспільного відтворювального процесу / Н. О. Пачева // Матеріали за 9-а міжнародна научна практична конференція, «Новината за напреднали наука», (17–25 май, 2013). – Софія : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – Т. 15 : Икономики. – С. 22–24.

176. Пачева Н. О. Ментальність як соціокультурний позаекономічний інститут / Н. О. Пачева // Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України : зб. матеріалів Міжнар. інтернет-конф., (м. Умань, 1 лютого 2013 р.). – Умань : ВПЦ «Візаві», 2013. – С. 27–29.

177. Пачева Н. О. Особенности структуры внеэкономических институтов / Н. О. Пачева // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия “Экономика и управление”. – Тольятти, 2012. – № 2 (9). – С. 64–66.

178. Пачева Н. О. Особливості походження поняття «інститут» / Н. О. Пачева // *Materialy VII Miedzynarodowej naukowí – praktycznej konferencji “Perspektywiczne opracowania sa nauka i technikami – 2011”*. – Przemysl : Nauka i studia, 2011. – Vol. 18 : Ekonomiczne nauki. – С. 28–30.

179. Пачева Н. О. Особливості походження поняття «соціальна рента» та її значення / Н. О. Пачева // Матеріали за 10-а міжнародна научна практична конференція «Образованието и науката на ХХІ век», (17–25 октомври 2014 г.). – Софія : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2014. – Т. 3 : Икономики. – С. 62–63.

180. Пачева Н. О. Особливості походження та значення поняття «соціальна рента» / Н. О. Пачева // *Materiály X mezinárodní vědecko - praktická konference «Zprávy vědecké ideje – 2014»*, (27 října – 05 listopadu 2014 roku). – Praha : Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2014. – Díl 3 : Ekonomické vědy. Administrativa. – С. 7–9.

181. Пачева Н. О. Особливості формальних і неформальних правил в інституційній теорії / Н. О. Пачева // *Materialy VII mezinárodní vědecko – praktická konference “Aktualni vymozenosti vedy – 2011”*. – Praha : Publishing House “Education and Science” s.r.o, 2011. – Díl 6 : Ekonomické vědy. – С. 40–42.

182. Пачева Н. О. Особливості формування позаекономічних інститутів у контексті економічного розвитку / Н. О. Пачева // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки” : науковий зб. – Чернігів : Чернігівський держ. технол. ун-т, 2012. – № 4 (62). – С. 75–80.

183. Пачева Н. О. Особливості формування та відтворення соціального капіталу на регіональному рівні / Н. О. Пачева // *Сборник научных трудов Sworld : междунар. научное издание*. – Иваново : МАРКОВА АД, 2014. – Вып. 4 (37), т. 25. – С. 8–13.

184. Пачева Н. О. Позаекономічні інститути в постіндустріальному суспільстві / Н. О. Пачева // Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Умань, 24 січня 2012 р.). – Умань : ПП Жовтий О. О. – С. 44–47.

185. Пачева Н. О. Походження категорії «соціальний капітал» та вплив позаекономічних інститутів на його формування / Н. О. Пачева // Політичні, правові та фінансово-економічні пріоритети розвитку економіки України: стратегія і перспективи : матеріали II Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Умань, 18 травня 2012 р.). – Умань : Видавець «Сочінський», 2012. – С. 67–69.

186. Пачева Н. О. Рівні накопичення соціального капіталу / Н. О. Пачева // Materiały X Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji «Wykształcenie i nauka bez granic – 2014», (07–15 grudnia 2014 roku). – Przemysł : Nauka i studia. – Vol. 8 : Ekonomiczne nauki. – С. 59–61.

187. Пачева Н. О. Розвиток методики вимірювання соціального капіталу / Н. О. Пачева // Materials of the XI International scientific and practical conference «Areas of scientific thought» – 2014/2015, (December 2014). – Sheffield : Science and education LTD, 2014. – Vol. 6 : Economic science. Governance. – С. 18–19.

188. Пачева Н. О. Роль держави в системі відтворення соціального капіталу / Н. О. Пачева // Сборник научных трудов Sworld : междунар. научное издание. – Иваново : МАРКОВА АД, 2014. – Вып. 2. Т. 23. – С. 15–20.

189. Пачева Н. О. Роль держави у суспільному відтворювальному процесі / Н. О. Пачева, К. А. Олійник // Модернізація стратегій економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності : мат. Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Київ, 22–23 листопада 2012 р.). – К. : КНЕУ, 2012. – С. 98–100.

190. Пачева Н. О. Роль позаекономічних інститутів у відтворенні соціального капіталу / Н. О. Пачева // Сборник научных трудов Sworld : междунар. научное издание. – Иваново : МАРКОВА АД, 2013. – Вып. 4, т. 40. – С. 42–46.

191. Пачева Н. О. Соціальні аспекти економічного розвитку України / Н. О. Пачева // Економічний розвиток країни: проблеми, пріоритети, правові аспекти : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., (Умань, 6–9 червня 2008 р.). – Умань : СПД Жовтий, 2008. – С. 109–111.

192. Пачева Н. О. Соціальні мережі як структуроутворююча властивість соціального капіталу / Н. О. Пачева // Materialy IX mezinarodni vědecko-prakticka konference «Věda a vznik – 2013/2014». – Praha : Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2014. – Dil 12 : Ekonomické vědy. – P. 3–5.

193. Пачева Н. О. Структура позаекономічних інститутів і їх роль у суспільному відтворенні / Н. О. Пачева // Міжнародна економічна політика : наук. журнал / МОНмолодьспорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; голов. ред. Д. Г. Лук'яненко, 2012. – Спец. вип. : в 2 ч. – Ч. 1. – С. 165–171.

194. Пачева Н. О. Структуризація позаекономічних інститутів / Н. О. Пачева // Економіка України: фінансово-економічні проблеми інноваційного розвитку : кол. монографія / відп. ред.: В. Ф. Беседін, А. С. Музиченко. – К. : НДЕІ. – 2012. – С. 426–430.
195. Пачева Н. О. Структурні елементи позаекономічних інститутів / Н. О. Пачева // Матеріали за міжнародна научна практична конференція „Бъдещите изследвания”, (17–25 февруари 2012). – София : „Бял ГРАД-БГ” ООД, 2012. – Т. 9 : Икономики. – С. 82–85.
196. Пачева Н. О. Сутність та значення соціально-корпоративного капіталу / Н. О. Пачева // Матеріали за VIII-а міжнародна научна практична конференція «Achievement of high school – 2013», (17–25 November, 2013). – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. – Т. 10 : Икономики. – С. 74–76.
197. Пачева Н. О. Теоретичні основи походження поняття «інститут» / Н. О. Пачева // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / редкол.: А. Ф. Головчук (відп. ред.) [та ін.]. – Умань, 2011. – Вип. 76, ч. 2 : Економіка. – С. 293–298.
198. Пачева Н. О. Теоретичні основи суті позаекономічних інститутів: конституційний та соціокультурний аспекти / Н. О. Пачева // Актуальні проблеми економіки, менеджменту, маркетингу : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Львів, 10–11 лютого 2012 р.) : в 2 ч. – Львів : Львівська економічна фундація, 2012. – Ч. 1. – С. 20–21.
199. Пачева Н. О. Формування людського та інтелектуального капіталу в процесі суспільного відтворення / Н. О. Пачева // Матеріали за 8-а міжнародна научна практична конференція, «Бъдещето въпроси от света на науката», (17–25 декември 2012). – София : «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2012. – Т. 15 : Икономики. – С. 53–55.
200. Плешкова Н. Система права [Электронный ресурс] / Н. Плешкова. – Режим доступа: http://urist.com.ua/unknown/unknown_012.htm
201. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 46–65.
202. Попов Д. Д. Социальный капитал в сетевых экономических взаимодействиях : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 «Экономическая теория» / Попов Денис Дмитриевич ; Костромской гос. ун-т им. Н. А. Некрасова. – Кострома, 2011. – 168 с.
203. Порошенко П. Виступ Президента України на прес-конференції "Стратегія-2020" [Електронний ресурс] / Петро Порошенко – Президент України (2014). – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/news/31291.html>
204. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 4. – С. 20–32.

205. Рента [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Рента>

206. Ритчи С. Финансовая и законодательная основа деятельности негосударственных некоммерческих организаций : дискуссия на семинаре [Электронний ресурс] / С. Ритчи, Э. Приллер, О. Казаков. – 2000. – Режим доступа: <http://spb.org.ru/ndc/work105.htm>

207. Рожков Г. В. Генезис инновационной экономики в России: политический анализ : монография / В. Рожков ; под ред. С. Г. Ерошенкова. – М. : МАКС Пресс, 2009. – 888 с.

208. Савко Ю. Громадянське суспільство, соціальний капітал і політична участь [Електронний ресурс] / Ю. Савко // Вісник Львівського університету. Серія “Філософські науки”. – 2002. – Вип. 4. – Режим доступу: <http://www.Franko.Iviv.ua/faculty>

209. Вінницька О. А., Мельничук Ю. М., Чвертко Л. А. Страховий ринок як детермінанта економічного зростання України. Фінансове забезпечення стратегії економічного зростання України : колективна монографія / за ред. М. А. Слатвінського. Умань : УДПУ імені Павла Тичини, 2019. С. 8-116. <https://dspace.udpu.edu.ua/handle/123456789/14232> НА СТР. 22

210. Чвертко Л. А. Трудовий потенціал Східного Поділля та Центрального Придніпров'я: демографічний та працересурсний вимір : .дис. ... канд. екон. наук : 08.09.01. Київ, 2005. 230 с. НА СТР. 44

211. Melnychuk Yu., Chvertko L., Korniienko T., Vinnytska O., Garmatiuk O. Analysis of the Factors Influencing the Market of Insurance Services in Life Insurance. TEM Journal. 2019. Vol.8. Is. 1. P. 201-206. DOI: 10.18421/TEM81-28 НА СТР. 22

212. Управління міжнародним бізнесом : навч. посіб. ; МОН України, Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини ; уклад. : О. Л. Богашко, О. П. Кірдан, С. М. Подзигун. Умань : Візаві, 2021. 200 с. (рекомендовано вченою радою УДПУ імені Павла Тичини, протокол № 6 від 23 листопада 2021 р.)

213. Kozhukhivska R., Kulbitsky V., Kyryliuk I., Maliuga L. and Podzigun S. (2018). Managing the efficiency of enterprises based on assessment of the land resource potential. Problems and Perspectives in Management, 16(2), 164-178. doi: 10.21511/ppm.16(2).2018.15

214. Коронавірус в Україні: офіційний інформаційний портал Міністерства охорони здоров'я України. URL:<https://covid19.gov.ua> (дата звернення 05.12.2021)

215. COVID-19 and human development: assessing the crisis, envisioning the recovery. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/covid-19_and_human_development_0.pdf. (дата звернення 03.12.2021)

216. Грішнова О.А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України: сутність взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2014. № 1. С. 34-40.

217. Фишер С. Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. со 2-го изд. М.: Дело, 1998. 864 с.

218. Критский М.М. Человеческий капитал. Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. 120 с.

219. Доклад о развитии человека за 1990 год / ПРООН. Нью-Йорк, Оксфорд Юниверсити Пресс, 1990. С. 159-160.

220. Human Development Reports. United Nations Development Programme URL: <http://hdr.undp.org/en/content/latest-human-development-index-ranking> (дата звернення 03.12.2021)

221. Global Innovation Index 2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf (дата звернення 03.12.2021)

222. European and Regional Innovation Scoreboards 2021 URL: https://interactivetool.eu/EIS/EIS_2.html#a (дата звернення 01.12.2021)

223. EASAC Indicators for a circular economy (November 2016)

224. Bringezu, Stefan & Fischer-Kowalski, Marina & Kleijn, Rene & Palm, Viveka. (1997). Regional and National Material Flow Accounting.

225. Heal G. and Kristj n B. (2005). National Income and the Environment. Handbook of Environmental Economics 3

226. Pinter L. (2006). International Experience in Establishing Indicators for the Circular Economy and Considerations for China. Report for the World Bank

227. Bergh J. and Antal M. (2014). Evaluating Alternatives to GDP as Measures of Social Welfare/Progress.

228. Carlo Cavicchia, Maurizio Vichi. Model-Based synthesis of indicators. Statistical Composite Indicators to convey consistent policy messages. Department of Statistical Sciences .Sapienza University of Rome. Workshop: 9-10 November 2017.

229. Kozyk, Vasyl & Vorobets, Stepan & Musiiiovsk , Oksana. (2018). Research of the place of Ukraine in implementation of the goals of the sustainable development model. Technology audit and production reserves. 3. P.19-27.

230. Nocca Francesca, De Toro, Voytsekhovska Viktoriya. Circular economy and cultural heritage conservation: a proposal for integrating Level(s) evaluation tool // Aestimium. – 2021. – 78. – P. 105–143.

231. Tarantola S., Saisana M., Saltelli A., Schmiedel F. and Leapman N. (2002), Statistical techniques and participatory approaches for the composition of the European Internal Market Index 1992-2001, EUR 20547 EN, European Commission: JRC-Italy)

232. Ronshtein A. P., Mitiukhin Yu.I. Extraction of fuzzy rules from experimental data using genetic algorithms // Cybernetics and systems analysis. – 2001. -№ 3- с. 45-53.
233. Nauck D., Klawomn F., Kruse R. Foundations of Neuro-Fuzzy Systrems. Jonh Wiley & Sons. – 1997.-335 p.
234. S. Shtovba. Design of fuzzy systems by means of Matlab. M., Hotline - Telecom, 2007.
235. Zimmermann H. J. Fuzzy Set Theory and Applications. 3 rd ed. –Dordrecht. Kluwer Academic Publishers/ - 1996. – 315 p.
236. Xel X. I., Beni C. A. Validity Measure for Fuzzy Clustering//IEEE Trans. on Pattern Anal. And Machine Intell. 3(8). -1991.- P.841-846
237. Mamdani E. H., Assilian S. An Experiment in Linguistic Synthesis with Fuzzy Logic Controlller // Int. J.Man-Machine Studies. –p 1975. Vol.7 - № 1. –P. 1-13.
238. Yager R., Filev D. Essential of Fuzzy Modeling and Control. USA: John Wiley& Sons. – 1984.- 387 p
239. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С. Г. Фалько// – М.: Финансы и статистика, 2008. – 272с.
240. Міщенко В.А. Актуалізація понять контролінгу та менеджменту / Домніна І.І. //Регулювання, значення та ефективність міжнародного науково-економічного співробітництва: збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Київ, 19 січня 2019 р).-К.: «Київський економічний науковий центр».2019.-с.46-50.
241. Міщенко В.А., Концепція антикризового контролінгового вартісно-орієнтованого менеджменту на підприємстві/ Домніна І.І.// Збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м.Запоріжжя, 26 грудня 2020 року). Східноукраїнський інститут економіки та управління. Запоріжжя: ГО "СІЕУ", 2020. С.175-179.
242. Міщенко В.А. Сучасний контент контролінгового управління/Другова О.С.//The 5th International scientific and practical conference “Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects” (October 24-26, 2021) MDPC Publishing, Berlin, Germany. 2021. 686 p.
243. Коваленко О.В. Інновації та бізнес у харчовій промисловості: монографія / О.В. Коваленко. – К: ННЦ ІАЕ, 2015. – 300 с
244. Туленков М. Концепція понять «менеджмент» і «управління» в сучасному науковому дискурсі /Туленков М./. Політичний менеджмент. 2009. №3. С.101–111.

245. Міщенко В. Сучасний контент контролінгового управління/Другова О.//Modern scientific research: achievements, innovations and development prospects. Proceedings of the 5th International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Berlin, Germany. 2021. Pp. 626-632. URL: <https://sci-conf.com.ua/v-mezhdunarodnaya-nauchno-prakticheskaya-konferentsiya-modern-scientific-research-achievements-innovations-and-development-prospects-24-26-oktyabrya-2021-goda-berlin-germaniya-arhiv/>.

246. Мищенко В.А., Развитие концепций управления предприятием с применением контроллинга/ Другова Е.С., Именинник А.Н.// Вісник технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 20 (1296). С. 111–116.

247. Лихтарев Л.Ю. Систематизация определений термина «контроллинг». «Экономические исследования». Научный интернет-журнал. 2011. № 2. URL: <http://erse.ru>. Свободный. Загл. С экрана. 15 с.

248. Макаренко Т.Ю. Сутність та причини поширення концепції вартісно-орієнтованого управління: Збірник тез доповідей Дванадцятій Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених: «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ ст.: національна візія та виклики глобалізації», Тернопіль, Т: Астон, 2015. – с. 97 – 98.

249. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження. – Х.: ХНАМ, 2006. – 380 с.

250. Костирко Л.А. Стратегічний фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Костирко Л.А., Костирко Р.О., Темнікова Н.В.// Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2014. – 432 с.

251. Nacionaljna doktryna rozvytku osvity Ukrajiny u KhKhI stolitti [National doctrine of education development of Ukraine in the XXI century]. Kyjiv : Shkilnyj svit, 2001. S. 9. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/347/2002#Text>

252. Bilecjkа K. (2014) Trudovyj potencial jak chynnyk aktyvizaciji innovacijnykh procesiv [Labor potential as a factor in intensifying innovation processes]. Efektyvna ekonomika, no 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2932>

253. Kharun O. (2017) Formuvannja kreatyvnosti personalu za umov innovacijnogho rozvytku pidpryjemstv [Formation of staff creativity in terms of innovative development of enterprises]. Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionaljnogho universytetu, no 16 (2), pp.142-146.

254. Jaroshevsjka O., Krasnostup V. (2019) Metodychnyj pidkhid do ocinjuvannja kreatyvnogho potencialu personalu mashynobudivnykh pidpryjemstv [Methodical approach to assessing the creative potential of personnel of machine-building enterprises]. Intelekt XXI, vol 1, pp.70-75.

255. Petina O.M. (2015) Metodychni pidkhody do ocinky innovacijnogho potencialu ta vnesku tvorchoji molodi u jogho formuvannja [Methodical approaches to the assessment of innovation potential and the contribution of creative youth in its formation]. Visnyk Prykarpatsjkogho universytetu. Serija: Ekonomika, vol. 11, pp. 233–239. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/3900/1/Metodychni%20pidkhodi.pdf>
256. Meljnychuk O.P. (2012) Poghlyad na rozvytok trudovogho potencialu krizj pryзму ukrajinsjkoji systemy osvity [A look at the development of labor potential through the prism of the Ukrainian education system]. Visnyk Zhytomyrsjkogho derzhavno-tekhnologhichnogho universytetu, vol. 1 (59), pp. 164–171.
257. Ghrishnova O.A. (2004) Ekonomika praci ta socialjnotrudovi vidnosyny [Labor economics and social relations]. Kyjiv: Znannja (in Ukrainian)
258. Boghynja D.P., Ghrishnova O.A. (2002) Osnovy ekonomiky praci [Fundamentals of labor economics]. Kyjiv: Znannja-Pres (in Ukrainian).
259. Komarnicjka O., Lysak V. (2017) Resursnyj pidkhid do roli personalu, misce ljudy v socialjno-ekonomichnykh procesakh [Resource approach to the role of staff, the place of man in socio-economic processes]. Infrastruktura rynku, vol. 4, pp. 57-62.
260. Florida R., Mellander C., King K. (2016) The global creativity index 2015. URL: <http://martinprosperity.org/media/Global-Creativity-Index-2015.pdf>
261. Global Innovation Index 2020. (2021). URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2020/
262. Krykunenکو D.O. (2014) Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstva na zasadakh upravlinnja kreatyvnistju personal [Innovative development of the enterprise on the basis of personnel creativity management]. 08.00.04. (PhD Thesis), Donecjk. 25 p.
263. Bakirov, V. S. (ed.) (2016) Elektronna osvita: terminolohichnyy slovnyk [Electronic Education: Terminology Dictionary]. Vydavnychyj tsentr Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina, Kharkiv (in Ukrainian).
264. Ukrajinsjke studentstvo v Polshhi: polityka zaluchennja, integraciji ta motyvaciji i plany studentstva. URL: <https://cedos.org.ua/uk/articles/ukrainski-studenty-v-polshchi-polityky-zaluchennia-intehratsii-ta-motyvatsiia-i-plany-studentiv>
265. Ukrajinsjke suspiljstvo: mighracijnyj vymir: nac. Dopovidj (2018). Instytut demografiji ta socialjnykh doslidzenj im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy. 396 p.
266. Kryvenko Ju.I. (2011) Socialjno-filosofsjkij analiz prychn ta mekhanizmiv mighraciji ljudsjkjkh resursiv u postmodernomu suspiljstvi. Naukovyj visnyk Chernivecjkogho universytetu. Filosofija, vol. 561–562, pp. 217–221.

267. Natia Sordia, Khatuna Martskvishvili and Aljoscha Neubauer (2019) From creative potential to creative achievements: The role of culture and personality. *Swiss Journal of Psychology*, vol. 78. pp. 115-123. URL: <https://doi.org/10.1024/1421-0185/a000227>

268. C. Carr, C. Tomkins, Strategic investment decisions: the importance of SCM. A comparative analysis of 51 case studies in U.K., U.S. and German companies, *Management Accounting Research*, Volume 7, Issue 2, 1996, pp. 199-217.

269. Ixin Dai, Jiani Hou, Xing Li, Industry policy, cross-region investment, and enterprise investment efficiency, *Research in International Business and Finance*, Volume 56, 2021.

270. De Amicis, L., Binenti, S., Maciel Cardoso, F. et al. Understanding drivers when investing for impact: an experimental study. *Palgrave Commun* 6, 86 2020.

271. Augusto A. Pacheco-Comer, Juan C. González-Castolo, An empirical study in selecting Enterprise Resource Planning Systems: The relation between some of the variables involve on it. Size and Investment, *Procedia Technology*, Volume 3, 2012, pp. 292-303.

272. Honko, J., Prihti, A., Virtanen, K. Critical areas in the capital investment process of enterprises : a study of the success and failure of strategy and capital investments in the 30 largest Finnish industrial enterprises. Helsinki, 1982, 163 P.

273. Emmanuel, Clive & Harris, Elaine & Komakech, Samuel. Towards a better understanding of capital investment decisions. *Journal of Accounting & Organizational Change*. 6, 2010, pp.477-504.

274. C. Kahraman, A. Beskese, and I. Kaya, "Selection among ERP outsourcing alternatives using a fuzzy multi-criteria decision making methodology," *International Journal of Production Research*, vol. 48, 2010, pp. 547-566.

275. Trung K. Do, Anh-Tuan Le, Shareholder litigation rights and labor investment efficiency, *Finance Research Letters*, 2021.

276. Косарева І.П., Удовик Є.М. Удосконалення системи управління фінансовою стійкістю підприємств // Глобальні та національні проблеми економіки (електронне наукове видання). -2018. -№ 23. - С. 246-251. -Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/48.pdf>.

277. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Знання, 2000. 378 с.

278. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: Новое знание, 2002. 704 с.

279. Лісовий А.В., Чуницька І.І. Аналіз фінансових ресурсів як базис формування фінансового потенціалу. *Бізнес-Навігатор*. 2010. Спец вип. 21. С.96–101

280. Бойченко А. Н. Маркетинговые стратегии современного предприятия: вид и их сущность / А. Н. Бойченко // Вызовы времени и ведущие мировые научные центры: сборник статей Международной научно-практической конференции. – Уфа: Омега Сайнс, 2018. – С. 80-83

281. Суярова Ж.Ф. Система показників оцінки активності маркетингової діяльності / Ж.Ф. Суярова. Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (20-24 квітня 2015 р.). – Суми, 2015. (с. 35)

282. Бондаренко И.В. Современный маркетинг: [Учебное пособие] / И.В. Бондаренко, В.И. Дубницкий – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2001. – 354с.

283. Шевченко, М. Н. Роль маркетинга в стратегическом управлении предприятием / М. Н. Шевченко, Е. В. Курипченко // Современная экономика: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей победителей IV Международной научно-практической конференции. – Пенза: Наука и Просвещение, 2016. – С. 46-49.

284. Амалетдинова, Л. Ш. Систематизация методического обеспечения алгоритма формирования и реализации маркетинговой стратегии предприятия / Л. Ш. Амалетдинова // Наука и научный потенциал - основа устойчивого развития общества: сборник статей по итогам Международной научнопрактической конференции. – Уфа: Агентство международных исследований, 2018. – С. 184-187.

285. Репичев, А. И. Разработка стратегии маркетинга в сельскохозяйственном предприятии / А. И. Репичев, Г. П. Зверева, Л. В. Тугачева // Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 2. - С. 780-782.

286. Кравченко Л. А. Маркетинговая стратегия предприятия: основные принципы и факторы формирования / Л. А. Кравченко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2017. – № 1(38). – С. 134-139.

287. Шевченко В. С. Особливості використання стратегічного маркетингу на підприємствах житлово-комунального господарства / В. С. Шевченко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 20. – С. 662-666.

288. Шиянова, А. С. Совершенствование маркетинговой стратегии предприятия в современных условиях / А. С. Шиянова // Молодые экономисты – будущему России: материалы VII международной научно-практической конференции. – Старополь: Секвойя, 2015. – С. 441-443.

289. Hlinenko, L. K. & Daynovskyy, Y. A. (2018). State-of art and prospects of development of Ukrainian electronic commerce. Marketing and Management of Innovations, 1, 83-102. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-06/>.

290. Паламарчук, Д. М. та Тимошенко, А. С. (2018). Електронна комерція як інструмент забезпечення сталого розвитку: досвід ЄС. Зб. наук. праць ЧДТУ. Сер. Економічні науки, 49, 76 – 83.

291. Биба В., Ковалець М. (2016). Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах, № 5, <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4960>.

292. Зворотній зв'язок між компанією і клієнтом – хто відповідь за неопрацьований відгук? <https://4service.group/zvortnij-zv-yazok-mizh-kompaniyeyu-i-kliiyentom-hto-vidpovist-za-neopratsovanij-vidguk/>.

293. Котелевская, Н. В. Экономическая диагностика предприятия: просто о сложном. Харьков: Консульт, 2007, Том 10 (160), 160 с.

294. Stockdale R. and Standing C.(2006) A classification model to support SME e-commerce adoption initiatives. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 3(3): 381–394.

295. Лебеденко, М. С. (2014). Основні поняття та моделі електронного бізнесу. Ефективна економіка, 12. doi: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3836>.

296. Chajkovs'ka, V. P. (2016). Elektronna komertsiiia v Ukraini: suchasnyj stan ta tendentsii rozvytku [E-commerce in Ukraine: State-of-Art and Trends of Development]. *Intelekt XXI*, 3, 38-48.

297. Соколенко, П. (2017). Электронная коммерция (e-Commerce): тренды и прогноз развития в Украине на 2017-2018 гг. *Web Mashina*. doi: <https://www.web-mashina.com/web-blog/ecommerce-prognozelektronnoi-kommercii-ukrainy-2017-2018>.

298. Vasilenko, M. D. & Kireeva, N. S. (2020). E-commerce in the manifestations of jurisprudence (legislation) and cybersecurity (unauthorized intrusions): an interdisciplinary study. *Scientific works of the National University «Odessa Law Academy»*, 26, 25-33.

299. Vladimir Zwass. (1996). Electronic commerce: structures and issues. *Int. J. Electron. Commerce* 1, 1 (September 1996), 3–23. doi: <https://doi.org/10.1080/10864415.1996.11518273>

300. Yevtushenko, D. D. (2014). E-business, e-commerce, e-commerce: the essence and relationship of concepts. *Business Inform*, 8, 184-188.

301. Буй, Т. Г. та Гаврилів, І. Я. (2015). Розвиток електронної комерції як інструмент підвищення конкурентоспроможності українських компаній. *Наукові записки НаУКМА. Економічні науки*, 172, 8-14.

302. Dorosh-Kizym, M., Dadak, O., & Gachek, T. (2018). Logistics services as an inalienable complex of the electronic commerce. *Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*, 20(91), 51-56.

303. Возний, М. І. (2014). Міжнародна електронна торгівля. Проблеми та перспективи розвитку в Україні : зб. наук. праць Буковини ун-ту. Економічні науки, 7, 243-252.

304. Гринько Т.В. Стратегія як інструмент антикризового управління на підприємстві // Економіст. – 2013. – № 8. – С. 51-53.

305. Данілов О.Д. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях: [навч. посіб.] – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 256 с.

306. Лігоненко Л.О. Банкрутство та санація суб'єктів господарювання в Україні: монографія. – К.: КНТЕУ, 2011.– 348 с.

307. Прохорова В.В. Інноваційні перетворення як структурний елемент антикризового управління підприємством. // Економіка і управління. – 2013. - № 2. – С. 28-33.

308. Семенов А.Г. Ключові аспекти антикризового управління підприємством. – К.: Знання, 2007.– 244 с.

309. Anvari, R. & Norouzi, D. (2016). The impact of e-commerce and R&D on economic development in some selected countries». *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 229, 354-362.

310. Биба В., Ковалець М. (2016). Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах, № 5, <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4960>.

311. Зворотній зв'язок між компанією і клієнтом – хто відповідальний за неопрацьований відгук? <https://4service.group/zvorotnij-zv-yazok-mizh-kompaniyeyu-i-kliyentom-hto-vidpovist-za-neopratsovanij-vidguk/>.

312. Котелевская, Н. В. Экономическая диагностика предприятия: просто о сложном. Харьков: Консульт, 2007, Том 10 (160), 160 с.

313. Богацька, Н. М. Аналіз матеріально-технічного забезпечення підприємства, Економічні науки: економіка підприємства, 2010, № 10, 48-52.

314. Парфьонова, Л. Г. Вибір векторів розвитку національної системи вищої освіти (дис... канд. екон. наук). Інститут економіко-правових досліджень, 2012. Донецьк, Україна.

315. Carol Newman, John Rand, Finn Tarp & Neda Trifkovic (2020) Corporate Social Responsibility in a Competitive Business Environment, *The Journal of Development Studies*, 56:8, 1455-1472.

316. Яненко І.Г. 2012. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика. Миколаїв: ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 380 с.

317. Vasilenko, M. D. & Kireeva, N. S. (2020). E-commerce in the manifestations of jurisprudence (legislation) and cybersecurity (unauthorized intrusions): an interdisciplinary study. Scientific works of the National University «Odessa Law Academy», 26, 25-33.

318. Фалдина В. В., Майнка М. К. Обґрунтування вибору технологій електронної комерції. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія “Міжнародні економічні відносини та світове господарство”. 2020. Вип. 34. URL: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/>.

319. Фалдина В. В. Управління розвитком підприємницьких структур в системі технологій електронної комерції. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична. 2020. Вип. 25. С. 119–125.

320. Faldyna V., Mainka M. K. The Essence and Types of Development of Business Structures. Path of Science. 2020. Vol. 6, No 12. Pp. 2001–2006 [Slovak Republic] (in Ukr.). doi: <http://dx.doi.org/10.22178/pos.65-2>.

321. Фалдина В. В. Обґрунтованість впровадження технологій електронної комерції у діяльність підприємницьких структур. Advancing in research and education: Abstracts of XII International Scientific and Practical Conference (La Rochelle, France, 07–10 December 2020). International Science Group, 2020. P. 141–142. doi: <https://doi.org/10.46299/ISG.2020.II.XII>.

322. Електронна комерція в Україні 2018: факти, цифри та цікава статистика <https://ag.marketing/elektrona-komerciya-v-ukraini-2018/>.

323. Yevtushenko, D. D. (2014). E-business, e-commerce, e-commerce: the essence and relationship of concepts. Business Inform, 8, 184-188.

324. Кирилюк Є. М. Процалкіна А. М. Методологія дослідження процесів трансформації економічних систем у сучасних теоріях. Механізм регулювання економіки. 2011. №4. С. 172-179.

325. Динз Г. К победе через слияние. Как обратить отраслевую консолидацию себе на пользу [Пер. с англ.]. М. Альпина Бизнес Букс, 2004. 252 с.

326. Радыгин А., Энтов Р. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. М.: ИЭПП, 2002. 153 с.

327. Шура П. Слияния и поглощения. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. М.: Альпина Бизнес букс, 2004. 192 с.

328. Кони́на Н. Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний : монография. М. : ТК Велби; Проспект. 2005. 152 с.

329. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. Коммерческие банки. пер. с англ., Под ред. В.М. Усоскина. 2-е изд. М.: СП "Космополис", 1991.

330. Слияния и поглощения. Путеводитель по рынку профессиональных услуг. М.: Альпина Бизнес Букс, The Platzdarm Group, 2004. 192с.

331. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний; Пер. с англ. 4-е изд. М.: Альпина Паблшерз, 2010. 741 с.

332. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2005. 800с.

333. Evans F., Bishop-Join D. Valuation for M&A. Wiley sons, Inc. 2004. Vol. 331. P.34-56.

334. Насырова С. И. Закономерности и особенности процессов слияний и поглощений в российских компаниях: монография; М-во образования и науки Российской Федерации, Башкирский гос. ун-т. Уфа : БашГУ, 2012. 199 с.

335. Савчук С. В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений. Менеджмент в России и за рубежом. 2001. №5. С. 52-67.

336. Игнатишин Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. СПб: Питер, 2005. 208 с.

337. Афоничкин А. И., Михаленко Д. Г. Управленческие решения в экономических системах. Учебник. СПб.: Питер, 2009. 480 с.

338. Марголин Е. Методика обработки данных экспертного опроса. Полиграфия. 2006. №5. С. 14-16.

339. Кравченко О. Обґрунтування управлінських рішень щодо трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом укладання угод злиття або поглинання. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2014. №158. С. 55-59.

340. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України : від 12.06.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/>

341. Рішення від 03.11.2020 р. № 640 «Про затвердження Вимог (правил) щодо здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами: [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE35684.html

342. Рішення від 03.11.2020 р. № 641 «Про затвердження Вимог до договорів, які укладаються під час провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андеррайтингу, управління цінними паперами: [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0060-21#Text>

343. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України: від 19.06.2020 р. № № 738-IX [Електронний ресурс]. - Режим доступу :

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text>

344. Дробязко С.І. Сучасний стан та тенденції розвитку ринків фінансових послуг в Україні / С.І Дробязко // Інвестиції: практика та досвід 2016. – №14. – С. 20 – 23.

345. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua>

346. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 8 липня 2010 року URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>

347. Бюджет Львова на 2018 рік. URL.: <https://city-adm.lviv.ua/public-information/budget/lviv/2018>

348. Бюджет Львова на 2019 рік. URL.: <https://city-adm.lviv.ua/public-information/budget/lviv/biudzheth-lvova-na-2019-rik>

349. Бюджет Львова на 2019 рік. URL.: <https://city-adm.lviv.ua/public-information/budget/lviv/biudzheth-lvova-na-2020-rik>

350. Виконавчий комітет схвалив бюджет розвитку Львівської МТГ на 2021 рік. URL.: <https://city-adm.lviv.ua/news/economy/284124-vykonavchyi-komiteth-skhvalyv-biudzheth-rozvytku-lvivskoi-mth-na-2021-rik>

351. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій» від 03.02. 2021 р. № 102 URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/102-2021-%D0%BF#Text>

352. Державна казначейська служба України. Казначейство інформує. URL.: <https://www.treasury.gov.ua/ua/kaznachejstvo-informuye/mizhbyudzhethni-transferti/subvenciya-na-socialno-ekonomichnij-rozvitok>

353. Урядовий портал URL.: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozpodiliv-subvenciyu-na-sosekonomrozv>

354. Закону України “Про добровільне об’єднання територіальних громад” 05.02. 2015 р. № 157-VIII URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text>

355. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.03.2016 № 200 “Про затвердження Порядку та умов надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на підтримку розвитку об’єднаних територіальних громад” URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-%D0%BF#Text>

356. Звіт про огляд витрат державного бюджету у сфері регіонального розвитку в частині підтримки формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад / Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку громад та територій України URL.: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/rozvytok-mistsevoho-samovryaduvannya/dobrovil-ne/zvit-pro-oglyad-vytrat-derzhavnogo-byudzhetu-u-sferi-regionalnogo-rozvytku-v-chastyni-pidtrymky-formuvannya-infrastruktury-obyednanyh-terytorialnyh-gromad/>

357. Постанова Кабінету Міністрів України від 31.05. 2021 р. № 544 “Про затвердження Порядку та умов надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію інфраструктурних проєктів та розвиток об’єктів соціально-культурної сфери” URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/544-2021-%D0%BF#Text>

358. Розпорядження Кабінету Міністрів від 28.10.2021р № 1311-р “Деякі питання розподілу у 2021 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на реалізацію інфраструктурних проєктів та розвиток об’єктів соціально-культурної сфери” URL.: www.kmu.gov.ua/npas/deyaki-pitannya-rozpodilu-u-2021-roci-subvenciyi-z-derzhavnogo-byudzhetu-s1311-281021

359. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання державного фонду регіонального розвитку» від 18.03.2015 р. №196 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/196-2015-%D0%BF#Text>

360. Державний фонд регіонального розвитку: гроші для розвитку чи проїдання? URL: <https://cost.ua/730-derzhavnyy-fond-rehionalnoho-rozvytku-hroshi-dlya-rozvytku-chy-proyidannya/> (дата звернення 01. 11. 2021)

361. Про результати аудиту ефективності використання коштів державного фонду регіонального розвитку – звіт Рахункової палати URL: <file:///D:/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F/%D0%97%D0%B2%D1%96%D1%82%20%D0%A0%D0%9F%202021.pdf> (дата звернення 01. 11. 2021)

362. Раделицький Ю.О. Особливості формування видатків місцевих бюджетів в напрямку забезпечення економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць // Ефективна економіка. – 2019. – №1- Режим доступу: <file:///D:/Desktop/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F/%D1%81%D1%82.%20%D0%A0%D0%B0%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%86%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf>

363. Капітальні видатки місцевих бюджетів. URL.: <https://decentralization.gov.ua/news/13783>

364. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту : підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 476 с.

365. Пічугіна Т.С. Фінансовий аналіз у схемах і таблицях : навчальний посібник. Львів: Новий Світ. 2011. 326с.

366. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. Чернігів: ЧДІЕУ. 2001. 456 с.
367. Терещенко, О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. К. : КНЕУ. 2002. 571 с.
368. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник. К. : КНЕУ, 2002. 388 с.
369. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 9. С. 92-99.
370. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств : навч.посібник. 2– е вид., перероб, та доп. К. : Кондор, 2007. 400 с.
371. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз : навч. посібник. К. : ЦУЛ, 2008. 566 с.
372. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий. Экономика і організація управління. 2009. Вип. 2(6). С. 50–60.
373. Анохин С.П. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятий в современных условиях. Саратов : СГТУ, 2000. 40 с.
374. Бугай В.З. Аналіз та оцінка фінансової стійкості підприємства. Журнал «Держава та регіони». 2008. № 1. С. 34—39.
375. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография. Київ: Центр учебной літератури, 2015. 648 с.
376. Іванов В.Л. Забезпечення організаційно-економічної стійкості промислового підприємства: навч. посіб. Київ: Підприємство, 2010. 345с.
377. Журавльова О.Є. Фінансова стійкість підприємства: теорія і практика. Журнал «Формування ринкової економіки». 2009. № 22. 523 с.
378. Ловінська І.Г. Фінансова стійкість організацій як індикатор економічного потенціалу. Фінанси, облік і аудит. 2014. Вип.1 (23). 252 с.
379. Островська О.А. Фінансовий стан та фінансова стійкість підприємств: теоретичні аспекти визначення їх суті. Стратегія економічного розвитку України. 2012. Вип. 4 (11). С. 180-188.
380. Мамонтова Н. А. Умови забезпечення фінансової стійкості підприємств. Фінанси України. 2000. N 8. С. 103 – 107.
381. Слав`юк Р.А. Фінанси підприємств: навчальний посіб. К. : ЦУЛ, 2002. 460 с.
382. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К.: КНЕУ. 2002. 571 с.

383. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К. : «Знання». 2007. 668 с.
384. Шамрай М.І. Методика оцінки фінансової складової економічної безпеки сільськогосподарських підприємств. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2011. Вип. 2. С. 101-106.
385. Тарасенко Т.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. 3-тє видання, перероблене. Львів: „Новий Світ–2000”, 2010. 345 с.
386. Плиса В.Й. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України: монографія. Львів : АТБ, 2009. 142 с.
387. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2016. 208 с.
388. Тарасенко Т.В. Економічний аналіз: навчальний посібник. Львів : Новий Світ–2000”, 2010. 134 с.
389. Руда Р. В., Оцінка фінансового стану: сутність та необхідність. Економіка та управління підприємствами. 2010. №12. С. 62-65.
390. Котляр М. Аналіз ліквідності як важливий етап оцінки фінансової стійкості підприємства. Вісник ТНЕУ. 2008. № 4. С. 120 – 124
391. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства: навч. посіб. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2004. 155 с.
392. Грідчина М. В. Управління фінансами акціонерних товариств: навчальний посібник. Київ : А.С.К., 2005. 384 с.
393. Королюк Т. Оцінка фінансової стійкості та визначення платоспроможності акціонерних товариств. Галицький економічний вісник. 2009. №1. С. 130 – 135.
394. Іфтемічук В.С., Григорєв В.А., Манілич М.І., Шутак Г.Д. / за ред. Башнянина Г.І. і Іфтемічука. 2-ге видання, виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. -688 с.
395. Микитюк П.Л., Крисько Ж.М., Овсянюк - Бердадінова О.Ф. Інноваційний розвиток підприємств. Нав. посібник – Тернопіль , «Принтер Інформ», 2015- 224 с.
396. Костенко Т. Аналіз інноваційного розвитку підприємств цукрової галузі //Т. Костенко// Вісник КНУім. Т. Шевченка -2014 – 63-67с.
397. Pavlichenko O., Kolomiets N. Innovative activity the agricultural management system, especially in the most important industry of poultry/ International in dependent scientific journal // Polska, 2020, Vol 1, Pp. 55-59
398. Цитаты известных личностей. URL: <https://ru.citaty.net/tsitaty/449708-stiv-dzhobs-innovatsiia-otlichaet-lidera-ot-dogoniaiushchego/>

399. Global Innovation Index 2021: Innovation Investments Resilient Despite COVID-19 Pandemic; Switzerland, Sweden, U.S., U.K. and the Republic of Korea Lead Ranking; China Edges Closer to Top 10. URL: https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2021/article_0008.html

400. Впровадження інновацій на промислових підприємствах (2000-2020). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/ni/vpr_ipp/vpr_ipp_20ue.xlsx

401. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України, 2021. 243 с.

402. Мельник О.Г. Механізм формування та використання діагностичної матриці на підприємстві. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/7804/1/14.pdf>

403. Білорус Т. В. Комплексне оцінювання системи управління персоналом компанії. Економіка і управління підприємствами: теорія, методика, практика: колективна монографія. Полтава: ПП «Астрыя», 2020. с. 72-77.

404. The Global Risks Report 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2019.pdf

405. Beck U. Risk Society: Towards a New Modernity. London: Sage Publications Ltd, 1992. – 298 p.

406. Luhmann N. Die Wirtschaft der Gesellschaft. – Frankfurt/M., 1988. – 269 p.

407. Schwebler Robert. Individualversicherung in Wirtschaft und Gesellschaft // Versicherungswirtschaft. – 1990. – № 1. – p. 12.

408. Heilmann Wolf-Rudiger. Risk management der privaten Haushalte // Versicherungswirtschaft. – 1992. – № 7. – 397 p.

409. Managing International Risk (1986). Essays Commissioned in Honor of the Centenary of the Wharton School, Edited by Herring R.J., University of Pennsylvania. Cambridge University Press, 273 p.

410. Hertwig J., Maus S. (2010). Global Risks: Constructing World Order through Law, Politics and Economics. Peter Lang, 258 p.

411. Lustig H., Roussanov N., Verdelhan A. (2014). Countercyclical currency risk premia. Journal of Financial Economics. Vol. 111, 527 – 553 pp.

412. The Euromoney Risk Management Handbook (2011). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://afcw.com/wp-content/uploads/2012/05/Euromoney-2011-Handbook-Simon-Atkins-Article.pdf>

413. Krzakiewicz Kazimierz. Ryzyko w zarzadzaniu przedsiebiorstwem. – Poznan: TNOiK, 1990.

414. Danchenko A. I. On the risks of a new technological structure – «INDUSTRY 4.0» / A.I. Danchenko, V.M. Granaturov, P.P. Vorobiyenko // Інноваційна економіка. – 2017. – № 9-10 (71). – С.22 – 27.

415. Бехманн Г. Современное общество: общество риска, информационное общество, общество знаний / Г. Бехманн; пер. с нем. А.Ю. Антоновского, Г.В. Гороховой, Д.В. Ефременко та ін. – М.: Логос, 2010. – 248 с.

416. Глобальные риски XXI века: пределы регулирования / [под ред. Н.П. Шмелёва и др.] . – М. : Ин-т Европы РАН , 2013. – 142 с.

417. Иванов О.Б. Глобальные риски и тенденции современного мира / О.Б. Иванов. – ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика, 2017. – С. 7-20.

418. Mayordomo S., Peña J. I., Schwartz E. S. (2011). Towards a common European Monetary Union risk free rate. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/MONOGRAFIAS/Doc_51en.pdf

419. Everet M. (2016). Drivers of global liquidity and global bank flows: A view from the euro area. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/Working_Paper/N_168_Everett.pdf

420. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие / В.М. Гранатуров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2016. – 288 с.

421. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – «Эксмо», 2016. – (Top Business Awards). – 138 с.

422. Beck U. (2006). Living in the world risk society. Economy and Society. Vol. 35, № 3, 329 – 345 pp. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pdfs.semanticscholar.org/2c97/d0d0c4367e84cc1568dd3846be89e8f2d7fc.pdf>

423. The Global Risks Report 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2012.pdf

424. Cambridge Business English Dictionary. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/.../global-risk>

425. Гаврилов К. А. О конструировании понятия «риск» в социологии / К.Е. Гаврилов // Социология: методология, методы, математическое моделирование (4М), 2007. № 24.- С. 60-80.

426. Абчук В.А. Теория риска в морской практике /В.А. Абчук . – М: Судостроение, 1983. – 152 с.

427. Dimitriou H. T., Gakenheimer R. Urban transport in the developing world: A handbook of policy and practice. Edward Elgar Publishing, 2011. 635 p.

428. Вдовиченко В.О. Формування соціально-маркетингової оцінки сервісної якості міських пасажирських транспортних послуг. Технологічний аудит та резерви виробництва. 2016. №5/2(31). С. 42-48.
429. Іванов І.Є., Вдовиченко В.О. Структура адаптивної резонансної моделі управління якістю транспортного обслуговування міським громадським пасажирським транспортом. Автомобіль і електроніка. Сучасні технології. 2021. №19. С. 54-67.
430. Вдовиченко В.О. Методологічні основи формування системної ефективності громадського пасажирського транспорту в умовах сталого розвитку: монографія. Харків: ХНАДУ. 2017. 212 с.
431. Hjorthol R. Transport resources, mobility and unmet transport needs in old age. *Ageing and Society*. 2013. Т. 33. №7. Р. 1190-1211.
432. Vdovychenko V., Samchuk G., Velikodnyi D. Formation of system efficiency of urban public passenger transport under conditions of open competition. *Innovative Economy: Processes, Strategies, Technologies: International scientific conference, Part I*. Kielce, Poland: Baltija Publishing, 27 January 2017. P. 150-152.
433. Вдовиченко В.О. Сервісно-ресурсна модель функціонування міського громадського пасажирського транспорту. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2017. №2(103). С. 82-90.
434. Вдовиченко В.О., Самчук Г.О. Формування математичної моделі функціонування транспортно-пересадочних вузлів міського пасажирського транспорту. Вісник національного технічного університету «ХПІ». Серія «Механіко-технологічні системи та комплекси». 2016. №17(1189). С. 56-61.
435. Вдовиченко В.О. Слот-координація руху міського громадського пасажирського транспорту в умовах транспортно-пересадочних терміналів. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. 2017. №5(106). С. 51-55.
436. Vdovychenko V. Development of a model for determining the time parameters for the interaction of passenger transport in a suburban transport and transfer terminal. *Технологічний аудит та резерви виробництва*. 2017. №3/2(35). С. 41-46.
437. Markevych A., Vdovychenko V., Ivanov I. Influence of bus service downtime in the transport interchange on the duration of inter-route transfer of passengers. *Technology audit and production reserves*. 2021. №3(2(59)), p. 41-45.
438. Voronina A.V. Problems of strategic management at the enterprises of Ukraine / Voronina A.V., Izhko S.S. // *Crimean Economic Bulletin. Scientific Journal* № 6 (07) December 2013. Part I. Publisher: Helvetica Publishing House LLC. - with. 194-197.

439. Voronina A.V. Strategic management in a crisis / Voronina A.V., Yefimova Y.D. // Modern management: problems of theory and practice. Proceedings of the International Scientific and Practical Internet Conference (Kryvyi Rih, May 2015) p. 35-36

440. Voronina A.V. Problems of using strategic management in Ukrainian enterprises / Voronina A.V., Nikolaeva K.M. // Modern management: problems of theory and practice. Proceedings of the International Scientific and Practical Internet Conference (Kryvyi Rih, May 2015) p. 39-40

441. Voronina A.V. The use of foreign experience of strategic management in Ukrainian enterprises / Voronina A.V., Dovga N.G. // Trends in economic development of Ukraine in conditions of instability: a collection of materials of the International scientific-practical conference (Kyiv, May 29-30, 2015). In 2 parts. - Kyiv: NGO "Kyiv Economic Research Center", 2015. - P.1. - 120 p. Pp. 67-69.

442. Voronina A.V. Implementation of the strategy of enterprise management in a crisis // Crimean Economic Bulletin, scientific journal №2 (15) May 2015. Republic of Crimea, Simferopol, NGO "Scientific Association" Economics ". - p.27-31

443. Voronina A.V. Ways of development of strategic management in an unstable external environment / Voronina A.V., Yefimova Y.D. // Scientific approaches to the effective use of the potential of the country's economy: a collection of scientific papers on current issues of economic sciences / Scientific Organization "Perspective". - Dnepropetrovsk: Helvetica Publishing House, 2015. - 192 p. P.32-37.

444. Voronina A.V. Making strategic decisions in conditions of uncertainty and risk / Voronina A.V., Kopyl O.V. // Scientific journal "Young Scientist". №1 (28) January, 2016. Part 1. pp.35-40.

445. Voronina A.V. Formation of the system of adaptive strategic management of organizational development / Voronina A.V., Zenina-Bilichenko A.S. // Global and national economic problems // Electronic scientific publication. - Issue 11.- 2016.- P. 294–299.

446. Voronina A.V. Methodology of development strategy of personnel development of production organization / Voronina A.V., Nikolaeva K.M. // Electronic professional publication of Mukachevo State University "Economics and Society". Issue №8. February 2017.

447. Крушельницька Я. В. Фізіологія і психологія праці. – К.: Вид-во КНЕУ, 2003. – 367 с.

448. Мороз Л.І. Психофізіологічні чинники управління працездатністю промислово-виробничого персоналу підприємства / Л.І. Мороз. Проект SWorld: Колективна монографія «Інноваційна економіка і менеджмент у сучасному світі». - Одеса: Куприєнко С.В., 2019. – Частина 2. – Розділ 1. С. 6-21; 75-76 (84 с.). DOI: 10.30888/2663-9890.2019-01-007.

449. Лозниця В.С. Психологія менеджменту. Теорія і практика. Навчальний посібник / В.С.Лозниця. – К.: ТОВ «УВПК «ЕкеОб», 2001. – 512 с.
450. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва: Навч. посіб. / Ю.Ф. Пачковський // К.:Каравела, 2006. – 408 с.
451. Варій М.Й. Психологія особистості: підручник / М.Й. Варій. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2016. – 608 с.
452. Шевлюга О.Г. Організаційно-економічні засади управління техніко-технологічним розвитком машинобудівного підприємства: автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Суми, 2015. 20 с.
453. Біловол Р.І., Хомович В.М. Управління соціально-економічним розвитком підприємства в ринкових умовах господарювання. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». 2015. № 13. С. 88-92.
454. Радіщук Т. П. Модель формування стратегії інноваційного розвитку підприємства. Науковий вісник Волинського інституту економіки та менеджменту «Вісник ВІЕМ». 2015. № 13. С. 47-53.
455. Новакова О. И., Мерзликина Г. С. Экономическое развитие предприятия. URL: <http://www.smartcat.ru/Management/simulationA.shtml>
456. Боровик, М. В. Управління соціальним розвитком промислових підприємств автореф. дис.. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук. 08.09.01 «Демографія, економіка праці та соціальна політика». Харків, 2005. 20 с.
457. Мизина Е. В. Обоснование системы показателей оценки экономического развития предприятия. Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. 2012. Спецвипуск. Том 2. С. 174-177. URL: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/26346>
458. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Київ, 2005. 352 с.
459. Мізіна О. В. Інтегральна оцінка фінансово-економічного потенціалу підприємства на основі нечітких уявлень // Фінансово-економічна система України: сучасний стан та напрями розвитку: кол. моногр. / за заг. ред. Попової О.Ю., Мариної А.С. Покровськ, 2019. С.241-257. URL: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/32529>
460. Фомин П.А., Старовойтов М.К. Особенности оценки производственного и финансового потенциала промышленных предприятий. URL: <http://www.cis2000.ru/Budgeting/RatiosA.shtml>

461. Мізіна О.В. Узагальнююча фінансово-економічна оцінка в проекті розвитку підприємства. Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія: Технічні науки: управління проектами та програмами. 2012. Вип. 245.Т.ХІІІ. С.75-85. URL: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/26347>

462. Кузик О. В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах / О. В. Кузик // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 130–135.

463. Шкляєва Г. О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства / Г.О. Шкляєва // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 509–515.

464. Нюренбергер Л. Б. Синергетическое использование элементов системы маркетинговых коммуникаций / Л. Б. Нюренбергер // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4 (28). – С. 293–296.

465. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход /Бернет Дж., Мориарти С. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.

466. Мнушко З.М. Менеджмент та маркетингу у фармації. Ч. ІІ.

467. Гурч Л.М., Курчєва Н.С. Вдосконалення маркетингових комунікацій як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства в умовах сучасного ринку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2008. № 633. С. 870–882. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/1032>.

468. Касян С.Я. Маркетингова взаємодія підприємств у площині глобальних інформаційних потоків. Вісник Львівського національного політехнічного університету. 2012. № 748. С. 160–166. URL: <http://ena.lp.edu.ua/handle/ntb/23234>.

469. Мамалига О.О. Нові форми маркетингових комунікацій у системі заходів економічної дипломатії. Формування ринкових відносин в Україні. 2014. № 6(157). С. 54–60.

470. Войнаренко С. М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / С. М. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 2. – С. 51–54.

471. Пойта І.О. Впровадження інтернет-технологій у практику маркетингової політики комунікацій та їх ефективність. Імплементация наукових засад та перспективи досконалої маркетингової діяльності підприємств як ринково-орієнтованої концепції їх розвитку: колект. монографія; за заг. ред. проф. Л.Д. Павловської, О.О. Євенок. Житомир, с. 128–148. URL: <http://eprints.zu.edu.ua/26041/1/selection5.pdf>.

472. Савицька Н.Л., Кот М.С. Канали маркетингових комунікацій як засіб підвищення комунікативної активності підприємств торгівлі. Економіка та управління підприємствами. 2017. Вип. 15. С. 306–310. URL: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/62.pdf>. Касян С.Я. Маркетингова взаємодія підприємств у площині глобальних інформаційних потоків. Вісник Львівського національного політехнічного університету. 2012. № 748. С. 160–166. URL: <http://ena.lp.edu.ua/handle/ntb/23234>.

473. Arshinder Kanda, A., & Deshmukh, S. G. (2008). Supply chain coordination: Perspectives, empirical studies and research directions. *International Journal of Production Economics*, 115(2), 316–335.

474. Chen, T.-H. (2015). Effects of the pricing and cooperative advertising policies in a two-echelon dual-channel supply chain. *Computers & Industrial Engineering*, 87, 250–259.

475. Heydari, J. (2014). Supply chain coordination using time-based temporary price discounts. *Computers & Industrial Engineering*, 75, 96–101.

476. Xiao, T., Shi, J., & Chen, G. (2014). Price and leadtime competition, and coordination for make-to-order supply chains. *Computers & Industrial Engineering*, 68, 23–34.

477. Berger, P. D. (1972). Vertical cooperative advertising ventures. *Journal of Marketing Research*, 9(3), 309–312.

478. Aust, G., & Buscher, U. (2012). Vertical cooperative advertising and pricing decisions in a manufacturer–retailer supply chain: A game-theoretic approach. *European Journal of Operational Research*, 223(2), 473–482.

479. Giri, B., & Sharma, S. (2014). Manufacturer's pricing strategy in a two-level supply chain with competing retailers and advertising cost dependent demand. *Economic Modelling*, 38, 102–111.

480. He, X., Krishnamoorthy, A., Prasad, A., & Sethi, S. P. (2011). Retail competition and cooperative advertising. *Operations Research Letters*, 39(1), 11–16.

481. Jørgensen, S., & Zaccour, G. (2014). A survey of game-theoretic models of cooperative advertising. *European Journal of Operational Research*, 237(1), 1–14.

482. Zhao, L., Zhang, J., & Xie, J. (2015). Impact of demand price elasticity on advantages of cooperative advertising in a two-tier supply chain. *International Journal of Production Research*, 1–11.

483. Jørgensen, S., & Zaccour, G. (1999). Equilibrium pricing and advertising strategies in a marketing channel. *Journal of Optimization Theory and Applications*, 102(1), 111–125.

484. Xie, J., & Wei, J. C. (2009). Coordinating advertising and pricing in a manufacturer–retailer channel. *European Journal of Operational Research*, 197(2), 785–791.

485. Yue, J., Austin, J., Wang, M.-C., & Huang, Z. (2006). Coordination of cooperative advertising in a two-level supply chain when manufacturer offers discount. *European Journal of Operational Research*, 168(1), 65–85.
486. SeyedEsfahani, M. M., Biazaran, M., & Gharakhani, M. (2011). A game theoretic approach to coordinate pricing and vertical co-op advertising in manufacturer–retailer supply chains. *European Journal of Operational Research*, 211(2), 263–273.
487. Huang, Z., & Li, S. X. (2001). Co-op advertising models in manufacturer–retailer supply chains: A game theory approach. *European Journal of Operational Research*, 135(3), 527–544.
488. Aust, G., & Buscher, U. (2012). Vertical cooperative advertising and pricing decisions in a manufacturer–retailer supply chain: A game-theoretic approach. *European Journal of Operational Research*, 223(2), 473–482.
489. Краткий психологический словарь / Под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. — М.: Политиздат, 1985. — 431 с.
490. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни / А.П. Альгин. М.: Мысль, 1989. — 187 с.
491. The Global Risks Report 2014. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2014.pdf
492. Маслоу, А. Мотивация и личность [Текст] / А. Маслоу. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 465 с.
493. Малюк Л.П., Варипаєв О.М. Сервісологія: Підручник. — Х.: ХДУХТ. 2011. — 258с.
494. Рекомендації Ради Європи від 22 грудня 1986 року щодо пожежної безпеки в існуючих готелях (86/666 / ЄС).
495. <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/177886/20081205ATT43871EN>.
496. ДБН В.2.2-25:2009 Будинки і споруди. Підприємства харчування (заклади ресторанного господарства).\
497. ДБН В.2.2-20:2008. Будинки і споруди. Готелі.
498. Наказ Міністерства Внутрішніх Справ України № 1417 ід30.12.2014 {Із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства внутрішніх справ № 810 від 15.08.2016, № 657 від 31.07.2017, № 830 від 25.11.2020} « Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні».
499. https://www.slideshare.net/signup?login_source=slideview.popup.follow&from=addcontact&from_source=https%3A%2F%2Fwww.slideshare.net%2FKalamKhadka%2Fhotel-security-38680372

500. <https://www.slideshare.net/MuhammadAamirFarooq/emergency-evocation-plan>.

501. Закон України «Про захист прав споживачів» (у редакції Закону України від 01.12 2005 р. №3161 – ІУ).

502. Рекомендований міжнародний звід правил. Загальні принципи гігієни продуктів САС\RCP 1-1969 (REV. 4-2003)

503. Постанова Європейського Парламенту і Ради Європи. Регламент № 178\2002 от 28 январа 2002г. Общие принципы и требования о продовольственном праве, процедуры обеспечения безопасности пищевых продуктов.

504. Постанова Європейського Парламенту і Ради Європи. Регламент № 852\2004 від 29 квітня 2004р. *Загальні правила гігієни харчових продуктів, яких повинні дотримуватися бізнес оператори їжі.*
<https://helpdesk.epo.org.ua/rozdil/gigiena-harchovih-produktiv>

505. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів»: <https://www.victorija.ua/njvina/vymohy-sanitarnoho-zakonodavstva-dlya-zakladiv-hromadskoho-harchuvannya.html?print=pdf>

506. Дубініна А.А., Малюк Л.П., Селютіна Г.А. та ін. Токсичні речовин у харчових продуктах та методи їх визначення: Підручник.- К.: ВД «Професіонал», 2007.-384 с.

507. Іванова, О. В. Санітарія та гігієна закладів ресторанного господарства: підручник / О. В. Іванова, Т. В. Капліна. — Суми : Унів. кн., 2014. — 399 с.

508. ДСТУ 4281:2004.Заклади ресторанного господарства. Класифікація

509. Brussels, 13.5.2020 C(2020) 3251 finaCOMMUNICATION FROM THE COMMISSION COVID-19: EU Guidance for the progressive resumption of tourism services and for health protocols in hospitality establishments
https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication_tourismservices_healthprotocols

510. 58-й Указ Федерального міністра з питань соціальних питань, охорони здоров'я, догляду та захисту споживачів, яким вживаються спеціальні захисні заходи проти поширення COVID-19 (4-й Указ про захисні заходи COVID-19 - 4-й COVID-19 SchuMaV). <https://www.theoriginalshotels.com/en>.

511. МОЗ Карантин Кабмін Пандемія . <https://www.slovoidilo.ua> › infografika › suspilstvo ›

512. Постанова Головного санітарного лікаря України №57 від 19.11.2020 Про затвердження протиепідемічних заходів у закладах громадського харчування на період карантину у зв'язку поширенням коронавірусної хвороби (COVID-19)