

**АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ
ТЕХНІЧНОГО ТА ВИРОБНИЧОГО
ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ
(економічний аспект)**

МОНОГРАФІЯ

Дніпро
Пороги
2021

УДК 330.1.

А 43

*Рекомендовано вченою радою
Національної металургійної академії України
(протокол № 3 від 22.02.2021 р.)*

Рецензенти:

Маслак О.І. - д.е.н., професор, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Маслій Н. Д. - д.е.н., с.н.с., Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м.Одеса

Головні редактори

Савчук Л.М. – к.е.н., професор, Національна металургійна академія України

Дубницький В.І. - академік Академії економічних наук України, д.е.н., професор, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

Бандоріна Л.М. - к.е.н., доцент. Національна металургійна академія України

Колектив авторів

А 43 Актуальні напрями розвитку технічного та виробничого потенціалу національної економіки (економічний аспект): монографія / за ред. Л.М. Савчук, В.І. Дубницького, Л.М. Бандоріної. – Дніпро: Пороги, 2021. – 288 с.

ISBN 978-617-518-398-4

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782 і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців. Представлено результати досліджень щодо напрямів розвитку технічного та виробничого потенціалу підприємств, регіонів, галузей країни.

Матеріали монографії подано в авторській редакції.

При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії посилання на видання обов'язкове.

Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки належать авторам.

ISBN 978-617-518-398-4

© Колектив авторів, 2021

ПЕРЕДМОВА

За багаторічною традицією факультету комп'ютерних систем, енергетики та автоматизації Національної металургійної академії України двічі на рік підсумки науково-дослідної роботи оприлюднюються в монографіях, електронні версії яких розміщено на сайті факультету.

Логічним та актуальним продовженням проведених раніше досліджень виступає розгляд питань, присвячених висвітленню економічних аспектів розвитку технічного та виробничого потенціалу національної економіки.

Науковцями, що приймали участь у написанні даного монографічного дослідження, охоплено широке коло проблемних питань, висвітлених в параграфах п'яти розділів, в яких оприлюднено результати досліджень щодо:

- 1) сучасного стану та результатів моделювання економічного розвитку країни;
- 2) розвитку економічного потенціалу національної економіки;
- 3) кластерних технологій у маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії;
- 4) формування параметрів забезпечення економічної безпеки та інструментарію її оцінки;
- 5) нормативного регулювання ринку землі.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, методичні напрацювання, висновки та рекомендації, наведені в матеріалах даної монографії, стануть в нагоді широкому колу науковців та зацікавлених осіб.

Глибоко шануючи результати наукових досліджень, редакційна колегія визначила місце кожного з наданих матеріалів у монографії, їх взаємодію, зберігаючи авторський стиль викладення матеріалів.

Монографія виконана в межах теми «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782» і спрямована на обмін результатами наукових досліджень за проблематикою монографії.

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

1.1. Моделювання секторної моделі розвитку Західного регіону України в умовах діджиталізації глобальної економіки

Глобалізаційні процеси зумовлюють швидкі, системні зміни та трансформації економічних систем і моделей розвитку країн світової спільноти. У сучасний період відбувається не лише зміна суспільно-історичних епох та перехід від індустріального до постіндустріального суспільства, а, як стверджує Гальчинський А.С. [1, с. 13], відбуваються міжсистемні трансформації:

- перехід від матеріально детермінованого до трансматеріального способу виробництва, від «царства необхідності» до «царства свободи», від передісторії до дійсної історії розвитку людства;

- зміна циклічної динаміки кризи міжсистемних трансформацій, в яких, на думку Гальчинського А.С. [1, с. 13], змінюється логіка відновлення рівноваги: з традиційної «рівновага – криза – відновлена рівновага» на складнішу «порядок – біфуркація і хаос – якісно новий порядок», тобто нові явища виникають з перехідного, системно не визначеного стану. При цьому, біфуркація та хаос розглядаються не як аномальне відхилення, а як складова динамічних процесів: (1) стан біфуркації відображає життєздатність системи, розвиток через ускладнення; (2) сутнісні суспільно-інноваційні, у тому числі економічні, трансформації можливі лише в активній фазі розвитку системи; (3) у фазі біфуркації та хаосу не лише виникають інноваційні сигнали, а й виявляються провідні інтегральні сили, які виступають організуючим началом інноваційних кореляцій;

- найменш дієздатними в інноваційному контексті є не перехідні (гетерогенні за своєю структурою), як це зазвичай трактується в наукових дослідженнях, а сталі економічні системи, які у процесі свого утвердження і саморозвитку змогли підпорядкувати своїм визначенням функціональні складові

(підрозділи) і на цій базі набули гомогенних (системно цілісних) ознак.

Отже, відбувається активна еволюція глобального середовища, в якому функціонують економічні суб'єкти. Зважаючи на актуальність визначення перспективних напрямів економічного розвитку України та регіонів важливого значення набуває дослідження їх структурних змін відповідно до новітніх вимог постіндустріального суспільства, сформованих під впливом глобалізаційних процесів та діджиталізації, в умовах нестабільності.

Проблеми розвитку національних господарств в умовах постіндустріального суспільства досліджують як українські (Амоша О.І., Геєць В.М., Гальчинський А.С. [1], Жаліло Я.А. [2, 3], Кіндзерський Ю. [4], Наразкевич І.Б. [17] та інші), так й зарубіжні вчені (Белл Д. [5], Кастельс М., Тодаро М.). Проблеми трансформації структури національних господарств на різних рівнях управління (макро- та мезорівні) досліджують українські (Жаліло Я.А. [6], Дубинський Г.П. [7], Мельник М.І. та Мацьків О.І. [8], Мороз О.С. [9], Пасхавер Б.Й. [10], Прушківська Е.В. [11], Снігова О.Ю. [6, 12],) та закордонні вчені (Кларк К., Льюїс А., Ростоу У., Фурастьє Ж.). Проте, поза увагою залишаються питання щодо моделювання секторних моделей розвитку на мезорівні в умовах діджиталізації глобальної економіки та їх відповідності новітнім вимогам постіндустріального суспільства.

Метою дослідження є здійснити моделювання секторної моделі розвитку Західного регіону в цілому та у розрізі областей (Львівська, Івано-Франківська, Волинська, Рівненська, Закарпатська, Тернопільська та Чернівецька області) та проаналізувати структурні зміни в умовах діджиталізації глобальної економіки.

Стрімкий розвиток постіндустріального суспільства в умовах діджиталізації глобальної економіки та становлення новітнього способу виробництва під посиленням впливом якісних нових чинників виробництва призводять до структурних трансформацій моделей розвитку національних господарств країн глобальної економіки. Якісні зміни об'єкта, поява нових суспільних форм, інновацій, а також із трансформація внутрішніх і зовнішніх зв'язків між цими об'єктами повно відображає та дає можливість дослідити секторна модель розвитку.

Саме секторна модель розвитку національного господарства країни, як емпірична модель за суттю, дає змогу дослідити структурні зміни у національному господарстві відповідно до суспільних потреб та технологічного підходу, що ґрунтується на провідній ролі продуктивних сил у розвитку суспільства, встановити зв'язки між структурними елементами та здійснити прогнозування на майбутні періоди. Дана модель комплексно відображає організацію економічної системи за технологічною інтенсивністю й суспільними потребами в умовах постіндустріального суспільства, враховує структурно-технологічні зміни національного господарства країни та дає змогу спрогнозувати його розвиток за видами економічної діяльності відповідно до сучасних умов розвитку.

Західний регіон України займає майже 17% у ВДВ України та складається із 7 областей, найбільшу питому вагу в ВДВ України серед областей регіону мають Львівська (5,1%), Івано-Франківська (2,2%) та Волинська (1,8%) області, а найменшу – Тернопільська (1,4%) та Чернівецька (1,0%) області (рис. 1).

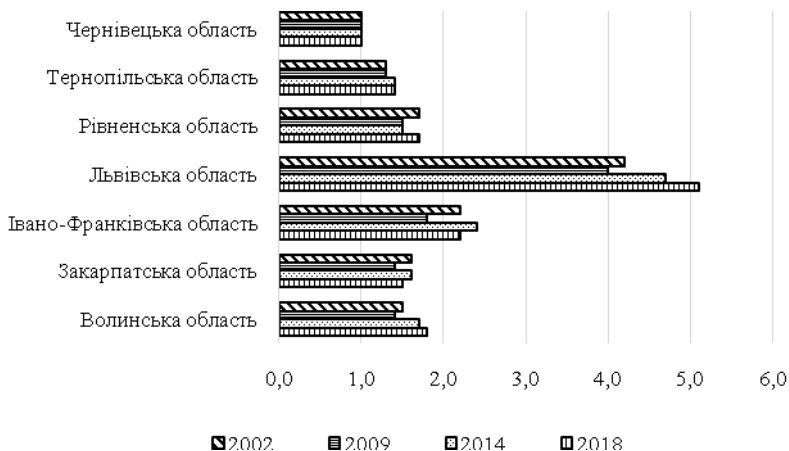


Рис. 1. Питома вага областей Західного регіону в ВВП України за 2002 – 2018 рр.

Примітка: складено авторами за даними [13, 14]

Дослідження розвитку економік областей Західного регіону України проведено базуючись на теоретико-методологічних засадах секторних моделей розвитку[15].

У період дослідження в економіках областей Західного регіону України відбувались структурні трансформації секторних моделей розвитку. Загальними тенденціями трансформації таких моделей розвитку областей Західного регіону були наступні:

- протягом періоду дослідження функціонували всі п'ять секторів в економіках областях Західного регіону України з різноспрямованими тенденціями розвитку та з домінування первинного та третинного секторів. Такі тенденції розвитку не перешкождали становленню секторів, характерних для постіндустріального суспільства. Як зазначав Д. Белл, «постіндустріальні не замінюють індустріальних так само, як індустріальні - не ліквідують аграрний сектор» [5], тобто поряд із домінуючими секторами існують й інші;

- первинний сектор був одним із домінуючих секторів у всіх областях Західного регіону України, хоча й втратив питому вагу (у Львівській області – на 4,64 в.п., у Волинській та Закарпатській областях – на 13,1 в.п.) за період дослідження. Слід зазначити, що з 2002 р. до 2010 р. спостерігалось скорочення питомої ваги первинного сектору у всіх областях Західного регіону, тоді як з 2011 р. відбувалось поступове нарощення питомої ваги. Сільське господарство, лісове та рибне господарство є базовим видом економічної діяльності первинного сектора економік областей Західного регіону України та, на думку Пасхавера Б. [10, с. 279] та Прушківської Е.В. [11, с. 23] та, може стати локомотивом розвитку, яке забезпечить регіону України передові позиції й регіональний економічний розвиток у сучасному глобалізованому світі;

- розвиток вторинного сектору областей Західного регіону України можна охарактеризувати як деіндустріалізація: цей сектор займав не більше 16% у секторних моделях всіх областях (за виключенням Львівської області – 20% та Івано-Франківської області – 23,9%) станом на 2002 р.; протягом періоду дослідження скорочення відбулось в середньому на 3-5 в.п. (за виключенням Чернівецької області – скорочення майже у 2 рази) й станом на 2017 р. питома вага вторинного сектору не перевищувала 14%;

- третинний сектор був одним із домінуючих секторів у областях Західного регіону України, питома вага якого скоротилась на третину (у Львівській області – на 4,16 в.п., у

Тернопільській та Рівненській областях – на 8,05 в.п та 9,16 в.п. відповідно) за період дослідження. Мельник М.І. та Мацьків О.І. [8, с. 240] визначили, що основною проблемою в структурі економіки всіх областей Західного регіону України є їх рентоорієнтованість, і, як наслідок висока питома вага третинного сектору. Таку ситуацію пов'язують з короткотерміновою ситуативною ренто-орієнтованістю сучасної економічної системи, що обумовлена її нестабільністю та структурно-інституційними деформаціями загалом;

- тенденції розвитку четвертинного сектору характеризується зростанням питомої ваги у 2 рази у всіх областях Західного регіону України (у Львівській області – на 7,26 в.п., у Закарпатській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях – на 14,62 в.п., 12,49 в.п. та 12,17 в.п. відповідно) за період дослідження. Базовими видами економічної діяльності цього сектору в Західному регіоні є операції з нерухомим майном, питома вага якого зросла у 2 рази за період дослідження, та державне управління, питома вага якого залишалась стабільною (7-8%). Іншим видом економічної діяльності цього сектору, за яким простежується динамічний розвиток за період дослідження, є фінансова та страхова діяльність: 2002-2008 рр. – стрімке нарощення питомої ваги у 2,5 рази та 2008-2018 рр. – також стрімке скорочення питомої ваги у 2,3 рази;

- розвиток п'ятерикового сектору характеризується нарощенням питомої ваги майже у 1,5 рази у секторних моделях розвитку областей Західного регіону України (у Львівській області – на 7,25 в.п., у Чернівецькій та Закарпатській областях – на 6,57 в.п. та 6,48 в.п. відповідно). Базовим видом економічної діяльності цього сектору є освіта, питома вага якогостабільно зростає протягом періоду дослідження.

Тенденції змін структур секторних моделей розвитку областей Західного регіону можна відстежити у графічному вигляді, що наведено на рис. 2.Здійснивши аналізування структур секторних моделей розвитку областей Західного регіону за 2002-2018 рр., можемо оцінити структурні зміни:

- секторні моделі областей Західного регіону на початку періоду дослідження (з 2002 р.) мають майже однаковий вигляд та відображають трансформаційні процеси, що почались у цих областях: зростання первинного, четвертинного та п'ятерикового

секторів при поступовому скороченні вторинного та третинного секторів;

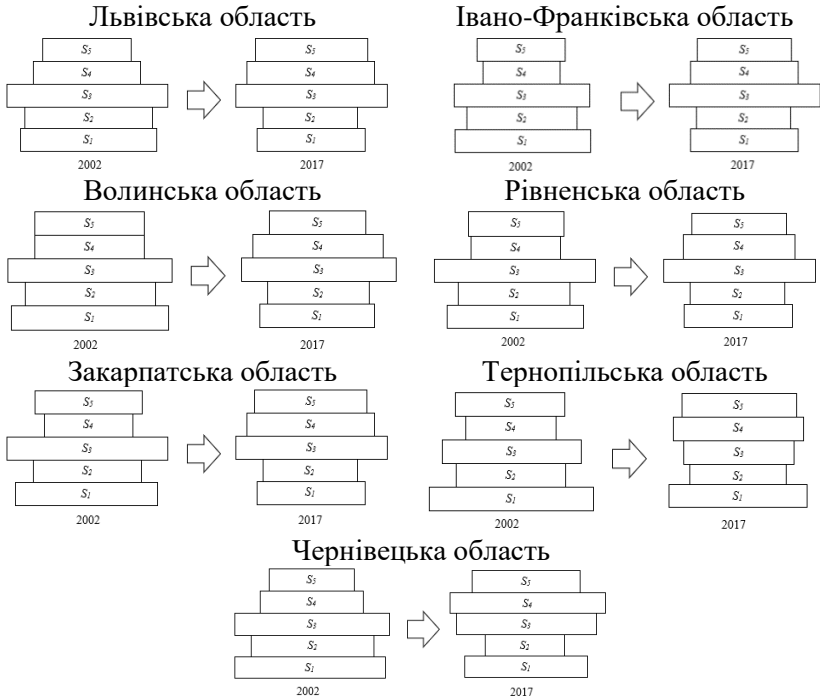


Рис. 2. Графічний вигляд секторних моделей розвитку областей Західного регіону за 2002 -2018 рр.

Позначення: S_1 - первинний сектор; S_2 - вторинний сектор; S_3 - третинний сектор; S_4 - четвертинний сектор; S_5 - п'ятириковий сектор

Примітка: складено авторами за результатами власних досліджень

- за період дослідження (станом на 2018 р.) секторні моделі областей Західного регіону трансформувались із однаковими тенденціями: закріплення домінування первинного сектору, зростання четвертинного та п'ятириковий секторів при скороченні вторинного та третинних секторів, що відповідає новітнім вимогам постіндустріального суспільства [16];

- негативними структурними змінами у секторних моделях Західного регіону відповідно до новітніх вимог

постіндустріального суспільства [16] є постійне скорочення вторинного сектору, базовим видом економічної діяльності якого є переробна промисловість, при збереженні домінування третинного сектору, базовим видом економічної діяльності якого є оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Аналогічна негативна тенденція простежується й у секторній моделі розвитку національного господарства України. Критичний стан промисловості України, на думку Мороза О.С. [9, с. 50], можна пояснити знаходженням її в стані кризи, пов'язаної як з погіршенням загальної економічної та політико-правової ситуації в країні, так і зі специфічними факторами, що впливають на посилення конкурентної боротьби як на внутрішньому ринку, так і погіршення умов доступу на зовнішні ринки, скорочення інвестицій і зниження фінансово-господарських результатів діяльності промислових підприємств, тощо;

- позитивними структурними змінами у секторних моделях розвитку областей Західного регіону відповідно до новітніх вимог постіндустріального суспільства [16] є нарощення питомої ваги у 2 рази четвертинного сектору та майже у 1,5 рази п'ятирикового сектору, що відповідає тенденціям становлення постіндустріального суспільства;

- тенденції розвитку первинного сектору в Західному регіоні не можна оцінити однозначно: 2002-2009 рр. – скорочення питомої ваги є позитивною тенденцією відповідно до вимог постіндустріального суспільства; тоді як стрімке нарощення питомої ваги протягом 2010-2018 рр. є негативною тенденцією, оскільки суперечить вимогам постіндустріального суспільства. Однак, національне господарство України та її області розвивались під негативним впливом зовнішніх чинників – світової фінансово-економічної кризи (2008-2009 рр.) та політичної нестабільності в Україні (з кінця 2013 р.). Відповідно, нарощення питомої ваги первинного сектору, який забезпечує продовольчу безпеку як України, так й областей Західного регіону, доцільно оцінювати як позитивну тенденцію в умовах нестабільності та хаосу. Пасхавер Б. підкреслює, що, «враховуючи сучасні структурні макроекономічні зміни в постіндустріальних економіках, а саме: зменшення частки сільського господарства у загальному обсязі випуску і зайнятості,

роль цієї сфери діяльності у розвитку не лише не знижується, а й набуває особливого значення. Все очевиднішою стає його незамінність, багатофункціональність і важливість як для національного, так і цивілізаційного розвитку» [10, с. 279].

Таким чином, за результатами досліджень встановлено, що загальною тенденцією структурних змін в секторних моделях розвитку областей Західного регіону є суттєве нарощення питомої ваги четвертинного та п'ятирикового секторів, відносне скорочення третинного сектору, істотне зниження вторинного сектору та зміцнення первинного сектору. Слід зазначити, що дві області Західного регіону сформували таку структуру секторної моделі розвитку, що найближче до вимог постіндустріального суспільства – Тернопільська та Чернівецька області, в яких переважають четвертинний, п'ятириковий та первинні сектори при суттєвому зменшенні питомої ваги третинного та вторинних секторів.

Отже, структурно-технологічна трансформація секторної моделі розвитку Західного регіону України може стати матеріальною базою довгострокової стратегії економічного розвитку та зростання країни. Однак, без технологічного оновленого реального сектора та відповідних обсягів інвестування Україна не зможе досягти стратегічних цілей розвитку.

Кардинальні структурні зміни в техніко-технологічному базисі секторної моделі розвитку потребують відповідного підходу до визначення інвестиційної привабливості і формування на її основі організаційно-економічного механізму регулювання її рівня у Західному регіоні країни. Основною перешкодою вступають обмежені можливості щодо відтворення основного капіталу за умови 70-80% зношеності виробничих фондів, що руйнує потенціал України та позиції її товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках. Більшість вітчизняних підприємств функціонують в умовах дефіциту власних інвестиційних ресурсів і вкрай обмеженого надходження іноземних інвестицій. Узагалі, впродовж років незалежності України відбулось суттєве скорочення інвестиційної діяльності, що вплинуло на стан матеріально-технічної бази національної економіки, в цілому, та Західного регіону, зокрема, що посилило відрив можливостей від розвинених країн глобальної економіки.

Досить важливим аспектом при запровадженні ефективного державного регулювання інвестиційної діяльності, є методологічна можливість встановлення взаємозалежності змін обсягів інвестицій і незадоволених інвестиційних потреб під впливом інвестиційної активності та інвестиційної привабливості. Міра задоволення інвестиційних потреб за інших рівних умов визначається ставленням їх суб'єкта до процесу інвестиційної діяльності. Інвестиційна потреба на рівні підприємства перетворюється в інтерес або мотив, який і спонукає його до цільової дії, тобто інвестиційної активності. І, навпаки, участь керівництва підприємства в інвестиційній діяльності або безпосередньо його інвестиційна активність виступає чинником формування і, що важливо, задоволення інвестиційних потреб чи то створення інвестиційного потенціалу та його реалізації як інвестицій.

Вважаємо, що удосконалення механізму управління процесом залучення інвестицій у Західному регіоні України має базуватись на все більш повному і послідовному застосуванні комплексного підходу. Передумови підходу до оцінювання і організування інвестиційної діяльності з позицій системного аналізу закладені в самій економіці виробничо-господарських структур, здійснюючих конкретний вид економічної діяльності на певній території. У методологічному контексті щодо оцінювання стану інвестиційної діяльності та розробки заходів по її регуляторній політиці, головним є те, що одна і та ж виробничо-господарська система може утримувати і реально утримує множину різних систем, у тому числі й інвестиційну. Схема, за допомогою якої можна реалізувати функцію, така: на вході створюється певне середовище, яке сприяє паралельно з надходженням виробничих ресурсів залученню інвестицій, надалі здійснюється трансформація інвестиційно-ресурсної маси та отримання на виході готової продукції і результату (міра задоволення інвестиційних потреб) інвестування. Існують всі підстави розглядати як результат виробництва, так і наслідки інвестиційної діяльності, взагалі, та інвестиційного процесу, зокрема, у якості разового процесу перетворення суто виробничих ресурсів у готову продукцію (роботи, послуги), а інвестиційних ресурсів в обсяги інвестиційних потреб, виявлених через потенціал наявних продуктивних сил і питому вагу

конкурентоспроможної продукції. Відомо, що процес виробництва, його умови, чинники й результати, а також стан, склад і структура виробничих ресурсів, як і інвестицій знаходять відтворення в показниках господарської та інвестиційної діяльності. Суто виробничі можливості визначаються показниками стану, складу і структури ресурсного потенціалу й організаційно-технічними та технологічними можливостями основних засобів. Потенції поліпшення техніко-технологічних характеристик знярядь праці відтворюються у обсягах, складі та структурі інвестиційних ресурсів.

Тісний взаємозв'язок та взаємна обумовленість техніко-економічних і суто інвестиційних показників надає методологічну можливість розглядати не тільки господарський процес, а й інвестиційну діяльність, її початковий і кінцевий результат як процес формування специфічних і узагальнюючих показників інвестиційної діяльності. Таким чином, постає можливим функціонально описати систему, яка дозволяє змістовно вивчати процеси формування інвестиційних потреб, інвестування та сфери вкладення інвестиційних ресурсів, а також розробляти заходи щодо поліпшення інвестиційної діяльності взагалі в межах території чи то виду економічної діяльності.

Враховуючи відсутність ефективної регіональної політики в країні протягом періоду дослідження, області Західного регіону України розвивались на основі власного енергетичного потенціалу, методом самостимулювання і самоорганізації. Як стверджує Гальчинський А.С. [1, с. 15], такий розвиток характерний для синергетичної економіки, структурні елементи якої економіки діють «від себе» – через «власну свободу» як самопричинність; специфічність «гнучкої» причинності, яка базується на методологічних оцінках випадковості, не як відхилення від норми, а як фундаментальна визначеність суспільних, у тому числі економічних, трансформацій.

Нова регіональна політика має бути формована відповідно до посилення впливу постіндустріальних чинників економічного розвитку як національного господарства України в цілому, так й областей і регіонів зокрема. Так, за результатами досліджень, в областях Західного регіону України вже відбувся перехід до постіндустріальної структури секторних моделей розвитку (див. рис. 2). Також становлення постіндустріального суспільства в

Україні потребує перегляду співвідношення секторів у секторних моделях розвитку як національного господарства, в цілому, так й областей Західного регіону.

Дубинський Г.П. [7, с. 66] наводить перелік секторальних напрямів розумної спеціалізації для України, що визначені за результатами роботи Міжвідомчої координаційної групи та за допомогою методу експертних оцінок, які були надані керівниками та фахівцями урядових та наукових установ галузей:

- ресурсні матеріали;
- біоекономіка та біотехнології;
- енергетика та енергомашинобудування;
- аерокосмічні технології;
- інформаційно-комунікаційні технології;
- здорове суспільство.

Такий перелік секторальних напрямів розумної спеціалізації, як стверджує Снігова О.Ю. [12, с. 81], доцільно враховувати при визначенні перспективних напрямів інтеграції вітчизняної науково-дослідної системи в європейський дослідницький простір, що надалі зможе стати потужною підтримкою для розвитку інновацій та високих технологій в Україні. Однак, використання застарілих підходів до «ручного» встановлення пріоритетів секторального розвитку призведе до механічного визначення базових галузей регіонів як таких, що відповідають критеріям розумної спеціалізації та новому витку консервації застарілої економічної структури областей України.

Для подолання асиметрії економічного розвитку регіонів й деструктивних тенденцій структурних змін у секторних моделях розвитку регіонів України, та переведення їх на стадію постіндустріального розвитку доцільно використовувати інноваційні методики прийняття рішень у сфері регіональної та структурної політики. Так, вчені Жаліло Я.А. [2, с. 77] та Снігова О.Ю. [12, с. 86] пропонують запроваджувати смарт-спеціалізацію регіонів, яка базується на універсалізації факторів виробництва та є результатом підприємницького вибору ринкових можливостей, в умовах нової регіональної політики стає тією системою прийняття рішень, яка забезпечує вирівнювання шансів розвитку регіонів за рахунок усунення «вузьких місць» регіонального розвитку, недосконалостей і провалів ринку.

Регіональна смарт-спеціалізація – цілісна система рішень, спрямована на підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки шляхом підприємницького вибору складових регіонального потенціалу, перспективних для зміни виробничої функції на основі технологічних трансформацій [12, с. 85]. До того ж вона забезпечує структурні зрушення, пов'язані з регіональною диверсифікацією на засадах підтримки інновацій у тих сферах економічної діяльності, які мають доповнювати виробничі активи регіону для підвищення його потенціалу та формування міжрегіональних конкурентних переваг у майбутньому.

Снігова О.Ю. [12, с. 76] вказує, що в Україні смарт-спеціалізація саме як інноваційна система прийняття рішень у сфері регіональної та структурної політики практичного розвитку не дістала. Також зазначає, що складність застосування посилюється її невизначеністю як основного інструменту нової регіональної політики та відсутністю чіткого розуміння місця в сучасній вітчизняній інноваційній, промисловій, секторальній, структурній та регіональній політиці, оскільки зумовлює втрату сутності смарт-спеціалізації – сприяння регіональним структурним змінам за рахунок використання наявного базису знань для створення нових видів економічної діяльності або нових напрямів регіональної спеціалізації, що ґрунтуються на знаннях.

У межах нової регіональної політики смарт-спеціалізація виконує функції забезпечення балансу інтересів «держава – регіон – суб'єкти економічної діяльності» та створення оптимальних умов для розкриття регіонами потенціалу саморозвитку за рахунок реалізації окремих функцій інноваційної (стимулювання трансферу технологій), промислової (реалізація інноваційного типу розвитку промисловості) та структурної (структурна модернізація регіональної економічної системи) політик.

Як зазначено у «Новій регіональній політики для нової України» [6, с. 45], що одним із зовнішніх чинників розвитку регіонів України єволюція структури економіки, поширення сучасних технологій, зміна структури попиту, що змінює підходи до оцінки ресурсозабезпеченості та ефективності використання

ресурсів регіонів. Визначені такі ознаки «дружності до розвитку» регіональної економічної системи:

- диверсифікованість економіки регіону: досягнення максимально можливої мультигалузевості, що спроможна гнучко задіювати широкий спектр ресурсів, доступних для регіону, зміцнюючи інклюзивність його розвитку;

- пріоритетність розвитку секторів, які генерують мережеві зв'язки (такими секторами є галузі Індустрії 4.0, у яких мультиплікуюча здатність посилена рознесенням процесу утворення вартості одразу на всі етапи відтворювального циклу);

- сталість розвитку: запобігання виснаженню ресурсів регіону, оптимальне поєднання властивостей конкурентоспроможності економіки, ощадливого ставлення до довкілля та інклюзивності економічного зростання; тощо.

В умовах активного становлення постіндустріального суспільства відбуваються структурні трансформації моделей розвитку суб'єктів господарювання різних рівнів.

У процесі дослідження встановлено, що загальною тенденцією структурних змін в секторних моделях розвитку областей Західного регіону України є суттєве нарощення питомої ваги четвертинного та п'ятирикового секторів, відносне скорочення третинного сектору, істотне зниження вторинного сектору та зміцнення первинного сектору. Такі області Західного регіону, як Тернопільська та Чернівецька, сформували найбільш наближену структуру секторної моделі розвитку до постіндустріального суспільства з домінуванням четвертинного та п'ятирикового секторів при закріпленні первинного сектору та суттєвому зменшенні третинного сектору.

Впровадження та реалізація моделі економічного розвитку національного господарства країни та її регіонів, базисами якої є інноваційно-інвестиційні, призведе до прискореного розвитку високотехнологічних промислових виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням.

На нашу думку, нова регіональна політика має бути сформована відповідно до посилення впливу постіндустріальних

чинників економічного розвитку як національного господарства України в цілому, так й областей і регіонів зокрема. Також, для подолання асиметрії економічного розвитку регіонів й деструктивних тенденцій структурних змін у секторних моделях розвитку регіонів України, та переведення їх на стадію постіндустріального розвитку доцільно використовувати інноваційні методики прийняття рішень у сфері регіональної та структурної політики. Таким інноваційним інструментом є регіональна смарт-спеціалізація, яка забезпечує структурні зрушення, пов'язані з регіональною диверсифікацією на засадах підтримки інновацій у тих сферах економічної діяльності, які мають доповнювати виробничі активи регіону для підвищення його потенціалу та формування міжрегіональних конкурентних переваг у майбутньому.

Список джерел

1. Гальчинський А.С. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 4–17.
2. Жаліло Я.А. Децентралізація влади як інституційний чинник системної трансформації економіки. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наук. праць*. 2019. № 1 (69). С. 69–82.
3. Жаліло Я.А. Еволюція чинників дієвості економічної політики держави та інституційна криза в Україні. *Економічна теорія*. 2015. № 2. С. 5-18.
4. Кіндзерський Ю. Проблеми розвитку промисловості та розбудови ефективної промислової політики в Україні. *Економіст*. 2012. № 6. С. 15-22.
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Москва: Academia, 1999. 787 с.
6. Жаліло Я.А., Жук В.І., Снігова О.Ю. та ін. *Нова регіональна політика для нової України: аналітична доповідь*. Київ: Інститут суспільно-економічних досліджень, 2017.
7. Дубинський Г.П. Стратегія розумної спеціалізації для України. *Соціально економіка*. 2017. № 1. С. 59-68.
8. Мельник М.І., Мацьків О.І. Структурна трансформація економіки обласних центрів Західного регіону України в контексті метрополізації. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2014. Вип. 3(107). С. 231-243.
9. Мороз О.С. Промисловість України: характеристика, тенденції та проблеми розвитку. *Менеджменту та підприємництва: тренди розвитку*. 2019. № 1 (07). С. 45-53.

10. Пасхавер Б.Й. Сільське господарство та структурні зміни національної економіки [підрозділ 3.2.2]. *Структурні зміни та економічний розвиток України*: монографія. Київ, 2011. 696 с.

11. Прушківська Е.В. Сільське господарство як базова складова первинного сектора національної економіки. *Агросвіт*. 2013. № 13. С. 21-26.

12. Снігова О.Ю. Розкриття потенціалу смарт-спеціалізації для подолання регіональної структурної інертності в Україні. *Економіка України*. 2018. № 8. С. 75–87.

13. Валовий регіональний продукт за 2010 рік: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2012. С.69-83.

14. Валовий регіональний продукт у 2018 році: статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2020. С.53-72.

15. Пирог О.В., Катан В.О. Секторна модель розвитку національного господарства України: оцінювання структурних змін[підрозділ 1.1].*Сучасні підходи до соціально-економічного, інформаційного та науковотехнічного розвитку суб'єктів національного господарства*: монографія. Дніпро, 2020. 520 с.

16. Пирог О.В., Шпак Н.О. Трансформація секторної моделі розвитку у західному регіоні України в умовах нестабільності. *Економіка та держава*. 2020. № 6.С. 6-12.

17. Назаркевич І.Б., Кривень О.В., Ревко А.М. Еволюція структурних трансформацій у світовій економіці: досвід для України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 1. С. 33-40.

© Пирог О.В., Катан В.О., 2021

1.2. Кластерна модель регіонального розвитку як форма інфраструктурного забезпечення малого підприємництва

Регіональний розвиток України відбувається достатньо складно і суперечливо. Зміна соціально - економічних умов господарювання визначає нові підходи до оцінювання інвестиційних можливостей регіонів, створення їх позитивного іміджу, формування інноваційного ринкового інфраструктурного середовища - виробничих, посередницьких, біржових суто інвестиційних та інших підприємств, які б могли забезпечити розв'язання поставлених стратегічних завдань регіонального розвитку. Такими утвореннями могли б стати кластери, які вже довели свою економічну значимість у розвинених державах при вирішенні проблем економічного розвитку, конкурентоспроможності регіону, фінансової безпеки, створення

додаткових робочих місць, тощо. Регіони, на території яких формуються кластери стають лідерами національної економіки. Враховуючи поширення кластерів у світовій економіці багато вчених вивчали їх діяльність, у тому числі: Н.В. Бондарчук досліджував функціонування кластерів в економіках різних країн світу. Т.В. Пушкар і В.Г. Федорова вивчали розвиток мережевих і кластерних об'єднань. Н. Комар аналізувала концепцію державної підтримки діяльності кластерів в Європі. А.В. Ямчук, З.О. Адаманова, А. Швецов розглядали функціонування інноваційних кластерів. Слово «кластер» походить від англ. “cluster” («гроно», «купа», «рій», «скупчення»). Теоретичні основи кластерів були закладені наприкінці ХІХ століття А. Маршаллом, а термін «кластер» вперше застосовано професором Гарвардської школи (США) М. Портером у 1980-ті роки. М. Портер вважав, що у сучасній економіці традиційний галузевий поділ втрачає свою актуальність, а на перше місце виходять кластери як системи соціально-економічних взаємозв'язків [1]. Кластери за М. Портером – це група близьких, географічно взаємозалежних компаній і пов'язаних з ними організацій, які спільно діють у певному виді бізнесу, характеризуються спільністю напрямів діяльності та взаємодоповнюють один одного.

Еволюція розвитку кластера може бути прямо пов'язана з дією основних рушійних сил сучасної економіки, до яких належать: вплив конкурентів, зміни на ринках, розвинутість інфраструктури, загальний рівень культури та дія інституційних (національних і наднаціональних) органів, вплив яких у Європейському Союзі важко переоцінити. Успішне функціонування сучасного кластера багато в чому залежить від адаптованості чи не адаптованості відповідних векторів розвитку, які можуть або посилювати синергетичний ефект, або призводити до руйнування хоча й інноваційної, але все ж доволі ризикової моделі господарювання [2].

На думку Г. В. Іванченко, кластер являє собою сукупність 7К: концентрація, кооперація, конкуренція, комунікація, координація, конкурентоздатність, компетенція. Створення кластера в регіональній економіці має на меті забезпечення концентрації виробництва та реалізації продукції, кооперації зусиль над поширенням інноваційних процесів, забезпеченню

конкуренції, комунікаційних процесів в рамках кластерного утворення та спільної координації діяльності. Компетенція підприємств, організацій та установ об'єднаних у кластер дає можливість правильного вирішення поставленого завдання, успішно діяти на основі практичного досвіду, умінь та знань при вирішенні поставлених професійних завдань. Ці чинники в сукупності підвищують конкурентоздатність регіону, створюючи нові умови та вимоги до ведення бізнесу [3].

Кластери – це відносно нова як для світової, так і для української економіки форма організації, поділу ризиків і прибутку, підвищення конкурентоспроможності тощо. Потенціал кластерної моделі розвитку дуже значний, а головне, вона знайшла виправдання в розвинених країнах світу. Зокрема, світова практика підтверджує, що функціонування найбільш процвітаючих економік практично повністю забезпечуються за рахунок переваг у сучасних технологіях виробництва та управлінні [4]. Разом з тим важливо відрізнити кластери від інших бізнес-об'єднань, зокрема, від галузевих бізнес-асоціацій. Більшість галузевих бізнес-асоціацій в промисловості в Україні націлені на лобювання спільних бізнес-інтересів своїх членів – наприклад, як надання фіскальних та інших преференцій на галузевому рівні. За деяким винятком, вони не мають в порядку денному та стратегіях положень про зростання конкурентоспроможності завдяки кращій виробничій кооперації, міжнародній співпраці, експорту, інноваціям та діджиталізації. Все вищеперераховане відрізняє кластери від інших бізнес-об'єднань [5].

Для проведення аналізу можливостей розвитку кластерної моделі економіки в Україні та інтеграції в неї малого підприємництва необхідно детально ознайомитися зі світовим досвідом. В більшості країн світу значну роль у кластерному розвитку відіграє уряд на центральному або регіональному рівні, як зацікавлена сторона у технологічному розвитку та реструктуризації економіки. Ініціаторами та координаторами створення мережових організацій можуть бути різні за характером діяльності інституції: так в США – це венчурні інвестори (Сан-Франциско); державні науково-дослідні установи (Бостон); біотехнологічні компанії, як стартапи, так і існуючі гравці на ринку (Сан-Дієго); в ЄС - це регіональні органи влади

як такі, що мають інституційний вплив на формування політики в сфері науки та освіти, розбудовують відповідну інфраструктуру тощо.

Серед головних особливостей кластерного розвитку в ЄС та світі виділяють:

1. Кластери підтримуються за допомогою виділених кластерних програм або шляхом інтеграції в інші програми економічної підтримки. В Європі найважливішими цілями таких кластерних програм є зміцнення співпраці різних зацікавлених сторін, підвищення конкурентоспроможності малих та середніх підприємств, діяльність в сфері інтернаціоналізації (на рівні країни) або ж модернізація промисловості (на регіональному рівні). Поза межами Європи, окрім вищенаведених цілей, є ще сприяння зростанню фірм (Канада), науково-дослідним розробкам та високотехнологічним галузям промисловості (Канада, Китай), підтримка переходу до центру знань за певною технологією (Ізраїль), створення соціально-економічного ефекту (Сінгапур), досягнення більш збалансованого територіального розвитку (Мексика, Тайвань, Південна Корея та Японія).

2. Найчастіше кластерна політика пов'язана з інноваціями, дослідженнями, розробками та технологічною підтримкою. У європейських країнах, особливо на регіональному рівні, підтримка кластерів часто пов'язана з регіональними інноваційними стратегіями та/або стратегіями інтелектуальної спеціалізації. Тут кластери – це платформа для кооперації між різними суб'єктами в конкретних територіях для розробки та просування стратегічних напрямів галузевої та/або технологічної спеціалізації, що мають вирішальне значення для економічного розвитку регіональних промислових систем.

3. Підтримка кластерів також часто орієнтована на просування малих та середніх підприємств (МСП) – бізнес-сегмент, який представляє більшість компаній у багатьох промислових екосистемах. У сукупності кластери можуть розглядатися як з'єднуючий елемент між політикою та сегментом, що охоплює інновації, стратегічну спеціалізацію та підтримку МСП, стимулюючи спільну участь, залучаючи різні типи зацікавлених сторін, включаючи зв'язок із групами МСП.

4. Більшість кластерних політик проводять змішану стратегію, підтримуючи як новітні, так і зрілі галузі, і спрямовані

на промислову трансформацію, використовуючи кластери як катализатори змін.

Основна різниця між національними та регіональними політиками полягає в орієнтації національної стратегії на нові та high-tech індустрії, в той час як регіональна підтримує традиційні та основні галузі регіону.

Також, якщо розглядати на глобальному рівні – в азіатських країнах спостерігається сприяння трансформації кластерів від промислових до інноваційних, тоді як в Європі відбувається зсув у напрямі звуження спеціалізації або виокремлення конкретних цілей, таких як інтернаціоналізація.

Окремо слід виділити напрями та інструменти державної підтримки, які закладені в кластерні політики. Згідно загальноєвропейського дослідження проведеного в 2018 році, що охопило 29 кластерних програм, як мінімум дві третини з них спрямовані на підтримку участі МСП, міжнародну та кроссекторну співпрацю, фінансування дослідницьких проєктів та кластерного менеджменту. Повний перелік наведено на рис. 1 .

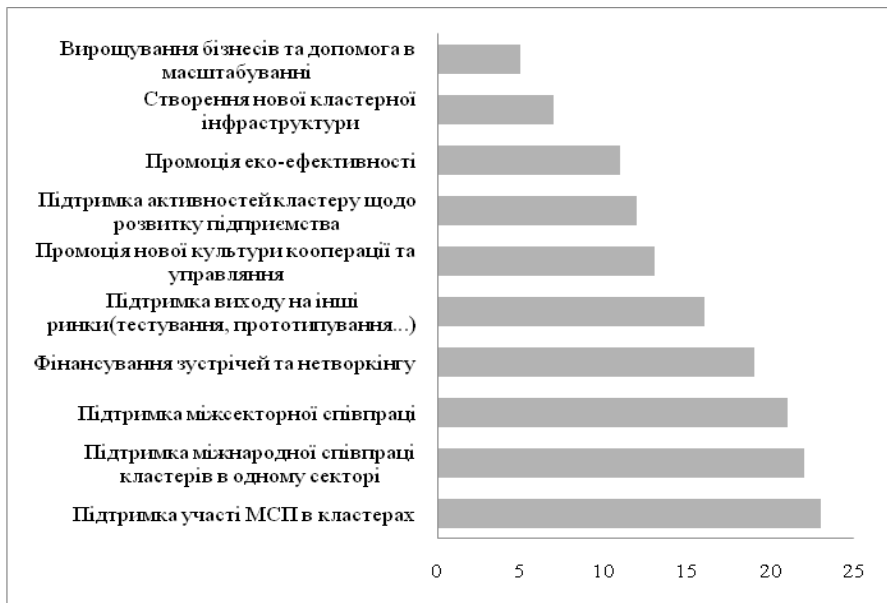


Рис. 1. Інструменти та напрями підтримки кластерів в національних програмах [5]

Таким чином дослідження показало, що найбільша увага у національних програмах підтримки кластерів приділяється: підтримці участі МСП в кластерах, підтримці міжнародної співпраці кластерів в одному секторі, підтримці міжсекторної співпраці, фінансуванню зустрічей та нетворкінгу. В той самий час менша увага спрямована на створення нової кластерної інфраструктури, а також вирощування бізнесів та допомогу в масштабуванні. Кластерні організації часто запрошують брати участь в урядових конкурсах. Коло зацікавлених сторін та річні бюджети різняться (для прикладу, фінансування у Франції складає 144 млн. євро). Серед аспектів, що оцінюються як дуже важливі для підтримки подальшого розвитку кластерів це: розвиток компетенцій, навчання, проведення інформаційних кампаній та конференцій, а також фінансування досліджень та розробок. При цьому, 28 з 30 державних та 16 регіональних програм надають фінансування кластерних організацій. Джерела фінансування кластерів наведено на рис. 2.

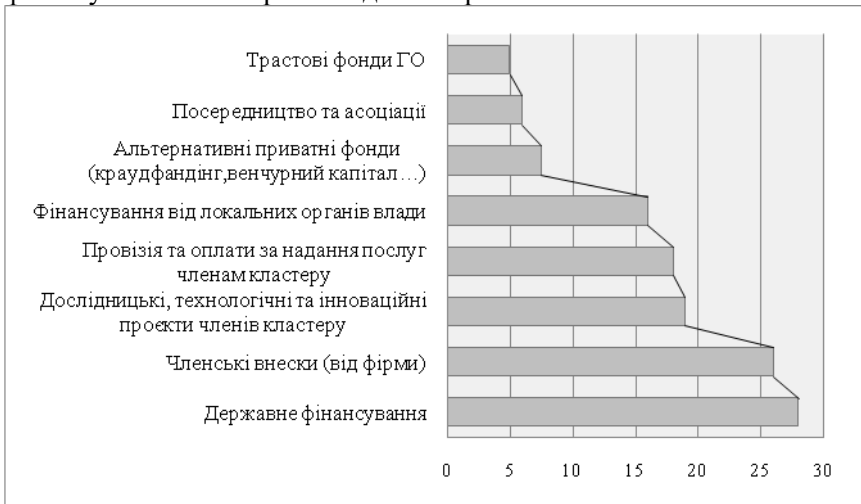


Рис. 2 . Джерела фінансування кластерів [5]

З графіку видно, що найбільшу частку в фінансуванні кластерів займає державне фінансування, а також членські внески (від фірм). Найменша частка припадає на трастові фонди, ГО, посередництво та асоціації.

На сучасному етапі розвитку роль Європейської комісії у напрямі підтримки розвитку кластерів можна окреслити так.

По-перше, кластери доповнюють регіональну й національну політику шляхом подальшого видалення бар'єрів для торгівлі, інвестицій і міграції в Європі, що є критичним фактором для досягнення більш ефективного географічного розподілу економічної активності та відкритої конкуренції у регіонах. Географічна модель спеціалізації і кластеризації є інструментом для створення єдиного конкурентного європейського ринку.

По-друге, створення кластерів мотивує і зміцнює регіональну й національну політику шляхом розробки та просування стратегічного підходу до кластерної політики в Європі. Зміцнення кластерних ініціатив залежить від послідовної політики у напрямі їх розвитку та оцінки впливу. Транснаціональне співробітництво між кластерами у подальшому приведе до інституційного зміцнення європейських кластерів. По-третє, підтримка створення регіональних і національних кластерів шляхом підвищення якості інформаційної бази у Європі дасть змогу ефективніше використовувати дослідження для впровадження інновацій через рамкової програми з наукових досліджень і розробок у межах політики згуртування. По-четверте, стимулювання розвитку транскордонних кластерів та зміцнення сильних європейських кластерів у межах транс'європейської кластерної політики. Спільне використання стратегічної інформації є ключовою характеристикою успішного кластера ініціативи. Європейські ініціативи підтримки кластерів мають бути комплементарними національним та регіональним зусиллям для досягнення синергетичного ефекту [6].

Успішні кластери здебільшого передбачають взаємодоповнення трьох видів бізнесу:

1. Міжнародно активні компанії, які особливо сильні на ринку та є технологічними лідерами.
2. Постачальники або доповнюючі підприємства (часто МСП).
3. Фахівці зі сфери інновацій та знань (наприклад, науково-дослідні установи, заклади підвищення кваліфікації, фахівці в галузі ІКТ тощо).

З метою подальшого дослідження можливості та перспектив впровадження кластерів в українській економіці доцільно зосередитись на прикладах сусідніх країн, а саме країн Східної Європи:

1. В Польщі загалом існує 40 кластерів в 30 сферах, серед яких в кінці 2019 року вибрано 15 Національних ключових кластерів. Уряд запровадив 4 кластерні програми, серед яких найважливіші – Ключовий національний кластер та Інтернаціоналізація ключових кластерів, на які виділив €5,000,000. Основними цілями підтримки визначено: підтримка інтернаціоналізації, збільшення візерунку кластерів, підтримка передового досвіду членів кластера, сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій, зміцнення інноваційних екосистем в певних регіонах. Щодо розподілу кластерів Польщі за видами економічної діяльності, то 17 % припадають на ICT, по 10 % - на агросферу, енергетику, авіацію та транспорт, металообробку, 7 % - хімічну промисловість.

2. В Угорщині в період з 2014–2020 з 176 кластерів-стартапів утворилось 25 акредитованих крос-секторних кластерів, і, як очікується, ця кількість зменшиться через процес злиття. Починаючи з 2000х національний уряд підтримував розвиток корпоративного співробітництва та кластерів. Кожні 5 років національна політика переглядається, та на основі ґрунтовного дослідження стану та аналізу вносяться корективи. На сьогодні діє Угорська програма кластерного розвитку (2010-) в рамках якої виділено на пряме фінансування (організації управління кластером) €3,000,000 і непряме (для учасників кластерів) €65,000,000. Основні цілі підтримки: підвищення конкурентоспроможності МСП, зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою, підтримка спільних науково-дослідних проєктів, підтримка інтернаціоналізації менеджменту і членів кластерів, сприяння збільшенню масштабів, підвищення видимості кластерів, підтримка передового досвіду і членів кластеру, сприяння злиття кластерів, щоб мати 10–15 провідних кластерів із сильною міжнародною видимістю, удосконалення управлінських можливостей в кластерах. За видами економічної діяльності кластери Угорщини розподіляються наступним чином: по 16 % -

смарт спеціалізації та еко-енергетика, по 12 % - біотехнології-ІСТ, ІТ, медицина, 8 % - мобільність-ІСТ.

3. В Румунії налічується 51 кластер, 47 найактивніших об'єднані в асоціацію Clustero. Міністерство освіти та науки започаткувало програму фінансування проектів для організації та розвитку інноваційних кластерів та проект для підтримки інноваційних кластерів. При цьому окремо виділяється підтримка зростанню доданої вартості, що створюється сектором ІКТ, та інновацій у цій галузі за рахунок розвитку кластерів (€900,000) та РОС 2014–2020 (€7,000,000), РОС/PI2.2/OS2.2/Action 2.2.1 (€4,000,000). Основні цілі програм: зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою, сприяння інноваційному потенціалу, сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій, підтримка інтернаціоналізації, підтримка передового досвіду членів кластера, промоція підприємництва, стартапів та масштабування. За видами економічної діяльності найбільше кластерів у сфері ІСТ – 19 %, мода та текстиль, енергетика, медицина – 11 %, інженерія – 9 %, машинобудування – 7 %.

4. В Словаччині налічують 11 кластерів, які об'єднуються в Союз Словацьких кластерів. В 2020 Міністерство економіки Словаччини розпочало перший конкурс фінансування для кластерів у Словаччині в рамках Оперативної програми інтегрованої інфраструктури – Схема підтримки організацій промислових кластерів (€5,000,000). Основні цілі підтримки: зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою, підтримка інтернаціоналізації, до 85% співфінансування проектів кластерів. На галузь ІСТ припадає 28 % кластерів, на енергетику – 18 %, біотехнології – 9 %.

5. В Чехії налічується всього 74 кластери, 25 з яких об'єднані в національну асоціацію кластерів. У 2005 створено Національну кластерну стратегію 2005–2008, а пізніше сертифіковану методологію для регіональної та національної кластерної політики. На втілення кластерної кооперації виділено €10,000,000. Основні цілі підтримки: підвищення конкурентоспроможності МСП, зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою, сприяння інноваційному потенціалу, сприяння науково-дослідним розробкам та впровадження новітніх технологій,

зміцнення інноваційних екосистем в певних регіонах, підтримка інтернаціоналізації, підвищення видимості кластерів, підтримка передового досвіду членів кластера. Найбільша частка кластерів припадає на галузь ІСТ та кібербезпеки, а також машинобудування та інженерії.

6. В Литві налічують 25 кластерів, 13 з яких об'єднані в Асоціацію литовських кластерів. Створено документ-посібник, що складається з поточного аналізу стану кластерів, переваг, наданих кластеризацією, цілей та завдань, рівнів та моніторингу розвитку кластерів і їх членів. Також в рамках двох урядових програм враховано напрямки для підтримки кластерів: The project «Promotion and Development of Innovation Networking (INOLINK)» Lithuanian Innovation Development Programme 2014–2020 (LIDP). Основні цілі підтримки: стимулювання інтеграції підприємств у кластери, збільшення зрілості кластерів та їх зростанню, сприяння міжнародному співробітництву та інтеграції в глобальні ланцюги вартостей, підвищення конкурентоспроможності МСП, зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою для науково-дослідних розробок і впровадження новітніх технологій, сприяння інноваційному потенціалу, підвищення видимості кластерів та інтернаціоналізації. На медицину, ІТ та інженерію припадає 12 % литовських кластерів, по 8 % - на машинобудування, фурнітуру та деревообробку, харчову промисловість, креативні індустрії.

7. В Латвії зареєстровано 15 кластерів і 19 січня 2017 року була запущена латвійська кластерна програма (€5,400,000). Основні цілі програми: підвищення конкурентоспроможності МСП, зміцнення структур співробітництва між компаніями або між галузями та наукою, підтримка інтернаціоналізації, підвищення видимості кластерів, підтримка передового досвіду членів кластера. За видами економічної діяльності в Латвії по 13 % кластерів припадає на смарт спеціалізації, інженерію, харчову промисловість, по 7 % - на ІТ, фармацевтику та медицину [5].

Ініціаторами та координаторами створення мережових організацій в Україні найчастіше виступають проактивні об'єднання бізнесу (ІТ Ukraine, Українська меблева асоціація чи Асоціація «підприємств промислової автоматизації України»), але поки дуже рідко регіональні або місцеві органи влади.

Налічується близько 30 кластерів. Єдиної організації – репрезентанта кластерів України немає, так само як немає і кластерних державних програм. Розподіл кластерів України за видами економічної діяльності виглядає наступним чином: 31 % - ІТ, 16 % - агросфера, 13 % - деревообробка та меблева галузь, 10 % - енергетика.

Україна, незважаючи на досить високу активність створених кластерів як на місцевому, національному так і на міжнародному рівні (зокрема, участь в Європейській спільноті кластерів – European Cluster collaboration platform, кооперація з європейськими кластерами в обміні досвідом, кращими практиками та спільних транскордонних проектах), значно відстає в напрямку імплементації державної політики та стратегії.

В Україні за критерієм рівня розвитку та самоорганізації можна виокремити 3 групи організацій:

1. Найбільш розвинутими та масовими є ІТ-кластери, серед яких за рівнем організації та масштабами діяльності виділяються Львівський та Харківський ІТ-кластери. Вони мають розвинений особовий склад, імідж соціально-відповідальних організацій, ведуть регулярну діяльність зі своїми членами, включно з різними проектами розвитку бізнесу й тісно взаємодіють з місцевою владою в різних регіональних ініціативах. Серед особливостей цих кластерів – домінування аутсорсингових організацій та виключна орієнтація на зарубіжні ринки. Наслідком цього є слабка інтеграція з іншими економічними секторами свого регіону, а також імідж конкурентів в боротьбі за таланти з промисловими секторами.

Львівський ІТ кластер був створений в 2011 році відповідно до стратегії конкурентоспроможності, розробленої для міста. Львівський ІТ кластер є партнером та організатором низки заходів, зокрема, він є співорганізатором Львівської ІТ Арени, однієї з найбільших ІТ-конференцій в Україні. Львівський ІТ кластер має представництво в Польщі, яке допомагає компаніям-членам кластеру відкривати офіси в країнах ЄС та забезпечує візову підтримку. Правовий комітет надає юридичні послуги членам кластера. Зокрема, комітет пропонує компаніям допомогу у правових питаннях, розробляє рекомендації щодо чинних законодавчих і нормативних актів в Україні. Крім того, кластер

забезпечує своїх членів ринковою інформацією, наприклад, дослідженнями по Львівському IT-ринку та промисловості.

2. Друга група – це переважна більшість кластерних ініціатив. Зазвичай, це структури, які мають 1–2 координаторів й ведуть різноманітну діяльність в залежності від типу галузі та регіону. До цього сегменту ми відносимо й добре організовані національні структури, як Український органічний кластер чи асоціація АППАУ, які об'єднують відповідних виробників на національному рівні. За критеріями виробничої кооперації, співпраці, орієнтації на експорт та впливу на розвиток кластерних політик – вони є ближчими до кластерних структур, ніж до галузевих асоціацій.

3. Нерегулярні та-або «заморожені кластери» Мова про кластерні ініціативи, які ведуть нерегулярну діяльність, або взагалі є «замороженими», тобто не діючими організаціями. Прикладом останньої є кластер «Мехатроніка» (м. Харків), створений в 2016 році і який мав об'єднати ряд виробників авіаційної галузі [5].

Системні ефекти кластерного розвитку на економіку регіону та країни полягають в наступному:

1. Кластери концентрують економічну діяльність у межах «промислових блоків», що є «зв'язаними» ланцюгами співпраці. Така форма дає змогу виявляти пробіли в ланцюгах та заповнювати їх, генеруючи при цьому побічні потоки знань.

2. Кластер розширює ринок. Співпраця між фірмами, яка зумовлює зростання віддачі від масштабу, сприяє проникненню фірм у нові сегменти.

3. Розвиток відносин між учасниками кластерів сприяє зростанню конкурентних переваг за рахунок здійснення спільних досліджень і розробок, що генерують колективну ефективність.

4. Кластер генерує нові ланцюги доданої вартості за рахунок перехресних зв'язків між фірмами, що примножує кількість промислових вузлів та створює стійкість усієї мережевої системи.

5. Кластер створює системні синергетичні ефекти, сприяє промисловій «ланцюговій реакції», коли один кластер успішно функціонує та примножує результати діяльності інших кластерів [7].

Серед недоліків кластерного руху в Україні виокремлюють: відсутність централізованого обліку кластерів, недостатню синхронізованість кластерного руху, невідповідність пріоритетам економічного розвитку регіонів та економіки країни в цілому. Кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки та передумовою структурних зрушень у епоху поширення передових цифрових виробничих технологій. Завдяки цілеспрямованій політиці сприяння розвитку кластерів в Україні можливо вирішити щонайменше декілька нагальних проблем:

- 1) розбудувати ланцюги постачання товарів та послуг на базі вітчизняних середньо-високотехнологічних виробництв з подальшою їх інтеграцією до європейських ланцюгів доданої вартості;

- 2) реалізувати дослідницько-інноваційні стратегії розумної спеціалізації в регіонах;

- 3) вирішити проблеми екології та ефективного використання ресурсів шляхом запровадження екологічних інновацій, еко-індустріальних кластерів та парків.

Таким чином розбудова кластерної політики в Україні може спиратися на успішний міжнародний досвід та партнерство з бізнесом. Вона лише потребує більшої уваги та підтримки з боку ключових міністерств в економічній сфері, регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування [8].

Економіка України терміново потребує інвестицій для стимулювання економічного зростання та експорту. Водночас, складна ситуація із державними фінансовими ресурсами значно обмежує спектр інструментів, доступних уряду. Застосування поетапного кластерного підходу може ефективно сприяти просуванню експорту та залученню інвестицій, створенню робочих місць і розвитку необхідних навичок. Перевага розвитку кластерів полягає в отриманні значного позитивного ефекту за рахунок обмежених ресурсів. Крім того, кластерний підхід відповідає меті децентралізації.

Українська програма підтримки кластерів повинна бути побудована на цільовому підході до заснування та підвищення інституційної спроможності низки структур управління кластерами на регіональному рівні. Ці структури управління кластерами повинні об'єднувати ключові зацікавлені сторони з

приватного і державного сектору та наукових кіл, надавати послуги, зокрема, в сфері розвитку бізнесу та інтернаціоналізації, створення стартапів і підтримки інновацій, розвитку відповідних навичок та інфраструктури. Крім того, програма повинна передбачати чітку координацію та механізми обміну, що дозволить забезпечити створення синергії між регіональними кластерами (наприклад, загальний брендинг, тренінги для організацій кластера тощо).

Реалізація програми повинна починатися з підтримки обмеженої кількості пілотних кластерів, що дозволить отримати ефект від її імплементації якнайшвидше. Це, в свою чергу, дозволить підвищити обізнаність і отримати з перших рук досвід, який може бути використаний для подальшого більш масштабного впровадження програми. Як свідчать результати проведеного аналізу, пілотні кластери в ІТ та автомобільній промисловості (особливо у виробництві автомобільних запчастин) надають багатообіцяючу можливість випробувати програму підтримки кластерів. Програма повинна бути заснована на новому розподілі ролей між приватним і державним сектором та між рівнями державного управління, що могло б слугувати моделлю для майбутніх ініціатив. Роль центрального уряду повинна бути спрямована на залучення (міжнародних) ресурсів для фінансування програми, визначення критеріїв відбору регіональних кластерів для участі у програмі на основі консультацій із зацікавленими сторонами, забезпечення фінансування на конкурсній основі та акумулювання ідей для реформи бізнес-середовища, що виникають у процесі реалізації програми [9].

Не зважаючи на довгий період існування, кластерний рух в Україні є слабо організованим на національному рівні й зростає радше стихійно. Головною причиною цього стану є відсутність узгоджених та діючих політик національного рівня, а також відповідальних національних органів. Найбільшим негативним чинником впливу є відсутність в державі сучасної промислової стратегії та політики – саме там мала б фігурувати кластерна політика, як один з головних інструментів розвитку промисловості та промислових інновацій на регіональному рівні [5]. До основних інструментів фінансування кластерного розвитку в Україні можна віднести:

1. Державні:

- Державні програми сприяння діяльності кластерів;
- Трансферти з державного до місцевих бюджетів на підтримку кластерних ініціатив;
- Кошти регіональних та місцевих програм/організацій сприяння економічному розвитку.

2. Приватні:

- Внески учасників (суб'єктів кластерів);
- Надходження від кластерних послуг (виготовленої продукції);
- Комісійні/надходження від посередництва у отриманні замовлень;
- Доходи від публічних заходів;
- Доходи від отримання державних замовлень (національні та міжнародні тендери);
- Участь у розподілі доходів від спільних патентів та ліцензій;

3. Грантові:

- Міжнародна технічна допомога;
- Гранти міжнародних донорських організацій;
- Проекти корпоративної соціальної відповідальності;
- Ендавмент (фінансові пожертви).

4. Кошти фінансових установ:

- Пільгове кредитування суб'єктів кластерів;
- Позики під гарантію.

На сьогоднішній день досвід розвинених країн свідчить про високу ефективність впровадження кластерної політики у підвищенні рівня конкурентоспроможності економіки регіону, зокрема, і держави загалом, незважаючи на те, що вона відрізняється за принципами створення, стимулювання та розвитку кластерів. Сучасна парадигма кластеризації економік базується на концепції використання стимулів формування локальних кластерів та комплексу заходів впровадження кластерної політики, що передбачає використання державних і національних інструментів кластерної політики у сфері високих технологій, зокрема, на основі державно-приватного партнерства з розвитку кластерів у пріоритетних галузях економіки. Щодо

розвитку кластерної моделі розвитку вітчизняної економіки, потрібна активізація кластерних ініціатив у високотехнологічних секторах вітчизняної промисловості, що має стати обов'язковою складовою національної стратегії інноваційного прориву. Для України формування кластерів полягають у розширенні міжнародного співробітництва з країнами європейського Союзу та використання європейського досвіду, адже це є найбільш перспективною формою розвитку, що дозволить максимально ефективно використовувати наявні природні, інтелектуальні, наукові та інвестиційні ресурси [10].

Таким чином, останні десятиліття ідея кластерів як засіб забезпечення конкурентоспроможності економічного розвитку регіонів отримала широкий розвиток практично в усьому світі. Формування кластерів залежить, насамперед, від бажання підприємницьких структур та місцевої влади розвивати регіон, зробити його конкурентоспроможним на рівні країни. При використанні кластерної стратегії розвитку регіону умови виробництва створюються за рахунок вдалого поєднання природних і людських ресурсів, капіталу, адміністративної й науково - технологічної інфраструктури підприємництва.

Список джерел

1. Ринейська Л. С. Кластери у сучасній глобальній економіці, 2016. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4971>
2. Чужиков В. І. Лук'яненко О. Д. Кластерна політика Європейського Союзу, 2013. [Електронний ресурс]. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2013_2_9
3. Іванченко Г. В. Розробка кластерної моделі розвитку регіону: методологічний підхід, 2013. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2049>
4. Мельник В. В. Кластерна модель економіки: світовий досвід та перспективи України, 2018. [Електронний ресурс]. – URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2018/2018_4/3.pdf
5. Національна програма кластерного розвитку до 2027. [Електронний ресурс]. – URL: <https://mautic.appau.org.ua/asset/166:proekt-nacprogrami-klasterного-rozvitku-do-2025-v1pdf>
6. Примостка О. О. Методологічні підходи до побудови кластерної моделі в регіональній політиці ЄС, 2016. [Електронний ресурс]. – URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_18/2/40.pdf

7. Що необхідно для розвитку кластерів в Україні. [Електронний ресурс]. – URL: <https://gmk.center/ua/opinion/shho-neobhidno-dlya-rozvitku-klasteriv-v-ukraini/>

8. Кластери – як драйвери розвитку та протидії кризовим явищам. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.industry4ukraine.net/digest-5/>

9. Програма підтримки кластерів в Україні: принципи розробки та ключові особливості. [Електронний ресурс]. – URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/01/PP_04_2015_ukr.pdf

10. Грінченко О. В. Кластер як нова форма організації та розвитку виробничих систем. [Електронний ресурс]. – URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_14/03.pdf

© Рачинська Г.В., Голик В.Ю., 2021

1.3. Сучасні бізнес-технології у підприємництві

Сучасні умови господарювання дедалі частіше спонукають суб'єктів господарювання до переходу на якісно інший рівень здійснення підприємницької діяльності.

На сьогоднішній день, зростання національної економіки значною мірою визначається рівнем інноваційного розвитку суб'єктів ринкових відносин, який базується на їх зусиллях використання динамічних можливостей і новітніх технологій у своїй господарській діяльності, творчих підходів до визначення способів задоволення потреб споживачів, вдосконалення та оновлення продукції, посилення ринкових позицій та забезпечення ефективності функціонування бізнесу [1, с. 89]

Поняття «підприємництво» відоме з XIII століття. Метою підприємництва як виду професійної діяльності людей є заснування власного бізнесу й управління ним для забезпечення в конкурентному середовищі виробництва й продажу товарів і послуг для створення нових робочих місць на користь суспільства і свою власну [2, с. 170].

В сучасних наукових публікаціях існує безліч визначень та трактування сутності категорії «підприємництво». Основні напрями визначення категорії «підприємництво» представлені на рисунку 1.



Рис.1. Напрями визначення підприємництва
Примітка: розроблено автором.

Зміст підприємницької діяльності розкривається через функції підприємництва (рисунок 2).

До переліку функцій підприємництва включають інноваційну (новаторську, творчу), ресурсну (господарську, мобілізацію різних ресурсів) та організаційну функцію (організація, маркетингу, виробництва та інших господарських операцій). Деякі дослідники виділяють ще соціальну (виготовлення необхідних товарів, створення робочих місць), особистісну (реалізація мети, задоволення підприємця), стимулюючу, управлінську, захисну функції [3, с. 683].



Рис. 2. Риси та функції підприємництва
Примітка: розроблено автором.

З метою підвищення ефективності управління організацією, скорочення витрат, оптимізації бізнес-процесів, бізнес-планування і, як результат, збільшення прибутковості бізнесу у підприємстві використовують бізнес-технології. Стрімкий та еволюційний розвиток наукового прогресу, результатом якого є послідовне удосконалення техніки, технології, якості продукту, організації виробництва та підвищення їх ефективності, сприяє активному розвитку, взаємній інтеграції та появі нових бізнес-технологій у підприємстві [2, с. 171].

Технології, особливо інформаційні й комунікаційні, вважаються рушійною силою трансформації соціального, економічного і політичного життя в усьому світі. У багатьох випадках сталий розвиток і застосування технологій створили нові широкі можливості для розвитку економіки та зайнятості. Більшість країн, що розвиваються, запроваджують новітні технології для прискорення процесів свого розвитку [4].

Власне, в основу технології покладено знання що складаються з двох вимірів: технологічні знання – знання про принцип способи, та методи – тобто повсякденне застосування цих знань у процесах виробництва за допомогою інструментів.

Із давніх форм технології перетворилися на такі пристрої, як комп'ютер чи мобільний телефон. Технології настільки поширені у багатьох сучасних суспільствах, що реалізація їх не обмежується певною сферою чи конкретною галуззю. Технологічні знання і техніка, до того ж, постійно розвиваються й долають географічні відстані (наприклад, за допомогою електронного навчання та електронної торгівлі). Практичні досягнення часто сприяють широкому використанню, що, своєю чергою, знижує витрати на продукти для кінцевих користувачів і робить технології доступнішими [4].

На сьогодні відомо безліч бізнес-технологій, які можна назвати виправданими, сталими та такими, що отримали світове визнання. До таких бізнес-технологій відносяться (таблиця 1).

Таблиця 1

«Старі», нові та удосконаленні бізнес-технології у підприємстві за сучасних умов

Бізнес-технологія	Коротка характеристика
1	2
франчайзинг	спосіб організації бізнесу, при якому франчайзер передає франчайзі право на продаж товарів чи послуг цієї компанії в обмін на зобов'язання франчайзі продавати ці товари чи послуги
лізинг	довгострокова оренда майна на умовах поворотності, терміновості й платності і на підставі відповідного договору між орендодавцем і орендарем, що передбачає можливість їх наступного викупу орендарем

Продовження таблиці 1

1	2
факторинг	комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою фактора клієнтом-постачальником неоплачених платежів вимог за поставлені товари, виконані роботи, послуги, а отже, одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта
аутсорсинг	укладання договору між двома компаніями на передачу деяких функцій, завдань, бізнес-процесів
кешбек	повернення певної частини грошей за покупки, які здійснюються в інтернет-магазинах, або програма лояльності, яка стимулює споживачів використовувати пластикові картки під час покупок
кластер	галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону
електронна комерція	за допомоги глобальної мережі Internet з'являються нові можливості не тільки в маркетингу, але і в пересуванні засобів, споживчому банкінгу і навіть у багатьох послугах
крос-маркетинг	нове поняття у підприємстві, коли учасники ринку об'єднують свої зусилля у рекламному просуванні продукції на ринок
краудсорсинг	це інноваційний спосіб досягнення цілей з найменшими витратами за рахунок участі усіх верств населення з різними особистісними та професійними знаннями
ІТ-аутсорсинг	часткова або повна передача спеціалізованій компанії функцій, пов'язаних із інформаційними технологіями: обслуговування мережевої інфраструктури; проектування і планування автоматизованих бізнес систем; системна інтеграція; розміщення корпоративних баз даних на серверах спеціалізованих компаній; створення і підтримка публічних web-серверів; управління інформаційними системами; придбання в лізинг комп'ютерного устаткування, офшорне програмування

Продовження таблиці 1

1	2
офшорне програмування	це спеціалізація IT-аутсорсингу, сутність якої полягає у залученні до процесу програмування виконавців із регіонів зі більш дешевою робочою силою, що дозволяє істотно знизити вартість розробки. Термін «офшорне» підкреслює значну географічну віддаленість «заморських» виконавців і надає відтінок більше вільного поводження з законами з працевлаштування та оподаткування

Примітка: узагальнено автором на основі [2, с. 171; 5, с. 161; 6, с. 71; 7, с. 81; 8, с. 145; 9, с. 231].

Поняття «електронна комерція» набуло великої популяризації внаслідок його ототожнення з терміном «електронний бізнес». Електронна комерція заснована на структурі традиційної комерції, а використання електронних мереж додає їй гнучкості.

Виділяють 5 основних груп суб'єктів електронної комерції:

- споживачі (C-consumer), фізичні особи;
- бізнес організації (B-business);
- державні органи (G-government, деколи A-administration);
- співробітники (E-employee);
- фінансові установи, що забезпечують розрахунки між іншими суб'єктами електронної комерції.

На даний момент електронна комерція поділяється на 5 основних форм. Найбільшого розповсюдження набули бізнес-моделі в сфері B2B та B2C (електронні постачальники (E-procurement), електронні платформи для співробітництва (Collaboration platforms), інформаційні брокери (E-brokers), платіжна система (E-payment systems), електронна крамниця (E-shop), електронний аукціон (E-auction), віртуальні співтовариства (Virtual communities) тощо) [10, с. 17].

Одним із методів просування продукту є крос-маркетинг. Крос-маркетинг являє собою систему дій щодо залучення споживачів одночасно в різних напрямках. Новий спосіб просування в маркетингу з'явився внаслідок перенасичення сучасного ринку різними товарами і послугами. Крос-маркетинг ефективний і популярний інструмент комплексної системи просування, основним завданням якого є отримання більшої

кількості контактів із цільовою аудиторією за менші кошти. Також крос-маркетинг розглядається як поєднання цінностей декількох брендів, яке приводить до їх загальної користі. За своєю суттю, крос-маркетинг є об'єднанням фірм-партнерів, що працюють у суміжних сферах, для організації акцій з метою збільшення обсягу продажів всіх учасників заходу. Взаємодія декількох компаній, які об'єднують свої ресурси і можливості з метою продажу та просування товарів або групи товарів, становить основу технології крос-маркетингу [5, с. 161].

Краудсорсинг є мобілізацією людських ресурсів за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, які виникають перед бізнесом, державою й суспільством. Тому можна говорити про окремі види краудсорсингу – бізнес-краудсорсинг, громадський (суспільний) і політичний (державний). У цьому контексті головна увага приділяється громадському (суспільному) краудсорсингу, спрямованому на вирішення будь-якого спектра завдань, пов'язаних із суспільною діяльністю, взаєминами між людьми, доброчинністю [6, с. 71].

Краудсорсинг – модель розподіленого вирішення проблем і пошуку рішень, дроблення об'єму роботи на складники, які складають єдине ціле подібно до мозаїки. Головний принцип краудсорсингу можна сформулювати так: у групи людей більше знань, ніж в окремій людині, але мистецтво полягає саме в тому, щоб створити умови для реалізації цих знань. Краудсорсинг є не просто організацією форуму, на якому учасники формулюють у нерегульованому режимі свої питання, зауваження та пропозиції, і навіть не традиційним механізмом зворотного зв'язку, а організаційно та методично упорядкованою моделлю діалогової взаємодії організації з ініціативними користувачами інтернету [11].

Найбільшу популярність здобули такі краудсорсингові проекти як Wikipedia (вільна енциклопедія, яка пропонує всім користувачам готувати та редагувати статті), OpenStreetMap (вільна карта світу, яка пропонує користувачам створювати докладні карти міст), Ebird (вільна бази даних, яка пропонує любителям-орнітологам виконувати рутинні процедури спостереження) тощо [6, с. 71].

Американські консерватори в рамках краудсорсингової програми “Contract from America” збрали тисячі ідей щодо модернізації економічної системи країни. Громадськість таким

чином виступає безоплатним генератором креативних підходів до розв'язання складних як планетарних, так і локальних проблем. Прикладом успішного громадського краудсорсингу є й чиказька компанія “Threadless”, що випускає футболки, дизайн яких розробляється за допомогою on-line конкурсу: інтернет-користувачі щотижня голосують за сотні малюнків, які присилаються на портал компанії, а у виробництво запускаються найпопулярніші. Громадсько-політичне значення такого проекту полягає в тому, що значна частина громадської творчості спрямована на візуалізацію актуальної на цей момент проблематики, яку опісля доносять носії одягу до всієї громадськості [6, с. 72].

Термін «аутсорсинг» («outsourcing») походить від англійського «outside resource using» – використання зовнішніх ресурсів. Уведення цього терміна в теорію менеджменту пов'язують із використанням ресурсів зовнішніх організацій у галузі інформаційних технологій. Термін «аутсорсинг» дослівно можна перекласти як залучення виконавців, використання зовнішніх ресурсів, зовнішнє виробництво, підряд, передавання робіт іншій стороні. Поняття аутсорсингу інформаційних технологій (ІТ) – це практика передачі компанії-аутсорсеру всіх або частини ІТ-функцій організації. Серед найпоширеніших на даний час видів ІТ-аутсорсингу слід виділити такі [7, с. 81; 8, с. 142; 9, с. 228]:

- виведення в іншу країну другорядних служб підтримки інфраструктури (ІТО – infrastructure technology outsourcing);
- виведення в іншу країну некритичних для бізнесу процесів, що потребують значного обсягу некваліфікованої праці (ВРО – business process outsourcing);
- розробка програмного забезпечення на замовлення.

У залежності від країни базування постачальники послуг аутсорсингу поділяються на локальних та офшорних. При використанні офшорного аутсорсингу частина діяльності делегується до зовнішнього підрядника. Локальний аутсорсинг передбачає розміщення замовлень у країні базування компанії-замовника, а офшорний – за її межами. Офшорний аутсорсинг передбачає передачу некритичних для бізнесу процесів компаніям, що фізично знаходяться в іншій країні. В основі офшорного аутсорсингу лежить різниця в обсягах або умовах оплати праці в країнах замовника та виконавця робіт. Варто

зазначити, що одна з головних переваг такого розподілу бізнес-процесів полягає в тому, що аутсорсер ознайомлений з місцевою специфікою та володіє необхідними для продуктивної роботи технологіями [9, с. 228].

За сучасних умов функціонування підприємництва взаємодія інформаційних технологій і бізнесу проявляється в наступному:

- ІТ можуть підвищити ефективність і конкурентоспроможність бізнесу;

- підприємству необхідно будувати стратегію для віртуальної реальності;

- якщо компанія не має подібної стратегії – вона не конкурентоспроможна.

Зараз інформаційні технології зайняли позицію, для якої вони й створювалися спочатку – підтримка бізнесу. Це не інструмент для отримання прибутку, а спосіб скорочення витрат тим чи іншим чином. Просте застосування інформаційних технологій не дає переваг. Оскільки інформаційні технології є інструментом підвищення ефективності бізнесу, вони вимагають продуманості та виваженості при їх використанні. Позитивний ефект може бути досягнутий в разі, коли керівництво компанії має чітке уявлення, що стосується своїх майбутніх цілей. В іншому випадку, цей досить сильний інструмент, до того ж ще дорогий і непростий у використанні, не принесе користі бізнесу, і фінансові кошти будуть витрачені даремно [12, с. 270].

В умовах постійних змін бізнес-середовища та з метою виживання у жорсткій конкурентній боротьбі вітчизняні суб'єкти господарювання активно впроваджують у свою діяльність цифрові технології. Ця теза підтверджується тим, що Швейцарський центр міжнародної конкурентоспроможності IMD у 2019 р. перемістив Україну на 54 місце (з 59 у 2018 р. та 60 у 2017 р.) у рейтингу конкурентоспроможності у цифровому середовищі [13].

Саме використання цифрових інструментів стає ключовим пунктом, за яким успішні бізнеси на етапі розвитку відрізняються від тих, що втрачають довіру клієнтів і присутність на ринку. За матеріалами "Forum Digital: цифрові інструменти для бізнесу", що відбувся 6 лютого 2019 р. в Києві, проривом у цифрових технологіях найближчим часом стане те, що вартісні "монолітні"

ІТ-рішення замінять на хмарні сервіси й системи, які взаємодіють між собою [14, с. 23-24].

Хмарні сервіси та системи – це новий вид віддаленого й розподіленого зберігання даних та їх обробки. Він забезпечує надання користувачеві віддалених серверних ресурсів і потужностей як Internet-послугу. Хмарні сервіси забезпечують підтримку й супровід інформаційних систем, максимально швидкий доступ до потрібних ресурсів і відмову від них при зникненні потреби, масштабованість відповідно до запитів, прозорість і передбачуваність витрат, підвищення мобільності персоналу. По суті, хмарні технології дозволяють взяти в оренду сучасне обладнання на вигідних умовах з можливістю швидко збільшувати або зменшувати обсяг споживаних послуг. Основними обмежувальними факторами використання хмарних сервісів є ризики, пов'язані з інформаційною безпекою, забезпеченням конфіденційності даних і доступністю Internet. Для малого бізнесу трата великої суми на закупівлю ІТ-обладнання може виявитися критичною. Хмари ж дозволяють невеликими частинами, протягом тривалого часу, оплачувати той обсяг послуг, який реально використовується. Також можна орендувати інфраструктуру на короткий термін і протестувати (підходить чи ні) [12, с. 271].

Список джерел

1. Швиданенко Г. О. Сучасні тренди розвитку інноваційного підприємництва/ Г.О.Швиданенко, М. А. Теплюк. // Економіка та держава. – 2018. – №5. – С. 89–92.

2. Дудко П. М. Сучасні тенденції розвитку бізнес-технологій у підприємстві / П. М. Дудко. // Проблеми економіки. – 2017. – №3. – С. 170–174.

3. Бутенко Д. С. Шляхи розвитку підприємницької діяльності в Україні / Д. С. Бутенко, Ю. С. Довгопола. // Молодий вчений. – 2016. – №12. – С. 682–685.

4. Професійні навички та підприємництво: подолання технологічного та гендерного розриву [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---gender/documents/publication/wcms_120506.pdf.

5. Гомольська В. В. Крос-маркетинг як елемент інноваційного маркетингового менеджменту в туризмі / В. В. Гомольська. // Приазовський економічний вісник. – 2018. – №5. – С. 160–164.

6. Наумкіна С. М. Краудсорсинг як сучасна модель діалогової взаємодії в суспільстві / С. М. Наумкіна, І. А. Нерубашенко. // Політикус. – 2020. – №2. – С. 70–74.

7. Мешко Н. П. Розвиток ІТ-аутсорсингу в Україні / Н. П. Мешко, М. О. Єфремова. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. – 2015. – №5. – С. 79–85.

8. Алтинпара А. О. Аутсорсинг як інструмент розвитку компаній ІТ-сектору України в умовах індустрії-4.0 / А. О. Алтинпара, О. О. Корогорова. // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2019. – №11. – С. 140–152.

9. Ільєнко О. В. Аналіз ринку ІТ-аутсорсингу в Україні (на прикладі хмарних технологій) / О. В. Ільєнко, Н. К. Мороз. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – №9. – С. 228–231.

10. Ховрак І. В. Електронна комерція в Україні: переваги та недоліки / І. В. Ховрак. // Економіка, фінанси, право. – 2013. – №4. – С. 16–20.

11. Косуля І.Ю. Краудсорсинг та краудфандинг: нові поняття чи нові феномени? Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства? 2014. Вип. 20. С. 267–271. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Mtpsa_2014_20_46.pdf.

12. Саєнсус М. А. Аспекти впровадження інформаційних технологій в малому бізнесі / М. А. Саєнсус, Г. С. Карнаухова. // Інтелект XXI. – 2017. – №2. – С. 267–272.

13. Cabolis Chr. In Anticipation of the 2019 IMD world competitiveness Yearbook. IMD world competitiveness center. May 2019 URL: https://www.imd.org/contentassets/0b8ed32e71b249ea9b79c19ad785541c/com_may_2019.pdf

14. Багацька К., Гейдор А. Бізнес-процеси в умовах диджиталізації економіки. *Вісник КНТЕУ*. 2019. №5. – С. 23–32.

© Кузьменко О.В., 2021

1.4. Теоретичні аспекти настання банкрутства на підприємстві

Банкрутство – складний процес, який можна розглядати з різних боків: юридичного, управлінського, організаційного, фінансового. Саме процедура банкрутства є кінцевою стадією невдалого функціонування підприємства, якій, зазвичай, передують стадії нормальної ритмічної роботи і фінансових ускладнень. Банкрутство рідко буває несподіваним, особливо для досвідчених

фінансистів та менеджерів, які намагаються регулярно відслідковувати тенденції у розвитку власних підприємств і найбільш важливих контрагентів та конкурентів.

Банкрутство, як комплексне поняття, функціонально має відповідати наступним функціям [2]:

1. Служити механізмом запобігання неефективному використанню активів підприємства.
2. Бути інструментом реабілітації підприємств, які опинилися на межі банкрутства, але мають значні резерви для успішної фінансово - господарської діяльності у майбутньому. Як правило, така реабілітація передбачає фінансову реорганізацію.
3. Сприяти повному задоволенню вимог кредиторів. [2]

Щодо перших двох функцій, то сама процедура банкрутства в ідеалі повинна призвести до виведення з економічного простору країни неефективно діючих суб'єктів. При цьому процес банкрутства представлений двома варіантами: якщо підприємство здатне функціонувати – реабілітувати його і відновити платоспроможність (санація), або ж, у зворотному випадку, ліквідувати його. В обох випадках наріжним каменем є захист прав кредиторів, серед яких часто виявляється і держава (бюджетні борги). На сьогоднішній день основою українського законодавства є саме третя функція. [2]

Згідно статті 1 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», [1] банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

В науковій літературі існує досить багато різноманітних поглядів щодо визначення сутності поняття банкрутства, але не існує єдиного підходу до його трактування.

Банкрутство, з одного боку, це механізм повернення боргів кредиторів або ж результат глибокої фінансової кризи і неплатоспроможності підприємства, з іншого, метод нечесної конкурентної боротьби. Також банкрутство можна розглядати як систему протидій кризовим явищам, що забезпечує можливість фінансового оздоровлення підприємств.

Суб'єктом банкрутства або банкрутом виступає боржник, неспроможність якого виконати свої зобов'язання встановлена господарським судом. Банкрутство настає у разі неспроможності суб'єкта підприємницької діяльності після настання встановленого строку сплатити грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Технологія порушення та проведення процедури банкрутства щодо підприємства – боржника передбачає такі головні етапи її здійснення:

1. мирова угода;
2. досудова санація (інвестування капіталу);
3. судова санація, включаючи і реструктуризацію підприємства - боржника;
4. банкрутство і ліквідація.

В основу системи банкрутства покладена перш за все нова нормативно - правова база, спрямована не на ліквідацію технологічних потужностей підприємств - боржників, а на їх збереження, відновлення виробництва, забезпечення робочими місцями працюючого населення, збереження великої кількості платників податків, життєздатних клієнтів банківської системи.

Реалізація на практиці нової системи банкрутства за рахунок санації, як основної процедури, повинна забезпечити появу реальних, а значить, і ефективних власників, усунення від керівництва осіб, які не здатні працювати в умовах ринкової економіки.

Зважаючи на те, що банкрутство в Україні є поширеним явищем сьогодення, прискорене запровадження процедур банкрутства за ініціативою як кредиторів, так і боржників стає ефективним інструментом прискорення економічних реформ. Гальмування цих процесів призводить до знищення виробничих потужностей, втрату робочих місць, що призводить до соціальної напруги в трудових колективах підприємств, що опинилися в стані неплатоспроможності.

Підставою для порушення провадження у справі про банкрутство підприємства є письмова заява самого боржника або будь – якого кредитора боржника. Справа про банкрутство

порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора до боржника сукупно становлять не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником за три місяці після встановленого для їх погашення строку, якщо інше не передбачено Законом. [1] Даний мінімальний розмір не є обов'язковим у випадках, коли заяву про порушення справи про банкрутство подає сам боржник.

Протягом п'яти днів з моменту надходження заяви про порушення справи про банкрутство господарський суд вирішує його подальшу долю: приймає заяву; відмовляє у прийнятті заяви; повертає заяву без розгляду.

Заява про порушення справи про банкрутство може бути відкликана заявником до дати проведення підготовчого засідання суду.[1]

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі господарського суду про порушення провадження у справі про банкрутство або в ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури розпорядження майном боржника і призначається розпорядник майна.

Господарський суд за клопотанням розпорядника майна, кредиторів або з власної ініціативи може заборонити укладати без згоди арбітражного керуючого угоди, а також зобов'язати боржника передати цінні папери, валютні цінності, інше майно на зберігання третім особам або вжити інших заходів для збереження майна.

За клопотанням сторін, учасників провадження у справі про банкрутство або розпорядника майна, що містить відомості про перешкоджання керівником боржника діям розпорядника майна, а також про вчинення керівником боржника дій, що порушують права і законні інтереси боржника і кредиторів, господарський суд має право відсторонити керівника боржника від посади та покласти виконання його обов'язків на розпорядника майна.

Одночасно з порушенням справи про банкрутство з метою збереження майна боржника ухвалою суду вводиться мораторій на задоволення вимог кредиторів. Тобто, відбувається зупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань зі сплати податків і зборів, термін виконання яких настав до дня введення мораторію, і припинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань і зобов'язань зі сплати

податків і зборів, застосованих до прийняття рішення про введення мораторію.

З метою виявлення всіх кредиторів та осіб, які виявили бажання взяти участь у санації боржника, суддя у підготовчому засіданні виносить ухвалу, якою зобов'язує заявника подати до офіційних друкованих органів у десятиденний строк за його рахунок оголошення про порушення справи про банкрутство. Всі кредитори за зобов'язаннями, термін виконання яких настав до порушення справи про банкрутство, зобов'язані подати до господарського суду письмові заяви з вимогами до боржника, а також документи що їх підтверджують.

Вимоги кредиторів, визнані боржником або господарським судом, включаються розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів.

Фізичні особи та (або) юридичні особи, які бажають взяти участь у санації боржника, можуть подати розпоряднику майна заяву про участь у санації боржника та свої пропозиції щодо санації (план санації). [1]

Попереднє засідання господарського суду проводиться не пізніше двох місяців і десяти днів, а у разі великої кількості кредиторів – не пізніше трьох місяців після проведення підготовчого засідання суду. У попередньому засіданні господарський суд розглядає реєстр вимог кредиторів, вимоги кредиторів, щодо яких були заперечення боржника і які не були включені розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів. За результатами розгляду господарський суд виносить ухвалу, в якій зазначається розмір визнаних судом вимог кредиторів, які включаються розпорядником майна до реєстру вимог кредиторів, та призначається дата проведення зборів кредиторів. [1]

Збори кредиторів у провадженні у справі про банкрутство скликаються арбітражним керуючим за його ініціативою, за ініціативою комітету кредиторів чи інших кредиторів, сума вимог яких становить не менше ніж третину усіх вимог, внесених до реєстру вимог кредиторів, або за ініціативою однієї третини кількості голосів кредиторів.

До компетенції комітету кредиторів належить прийняття рішення про звернення до господарського суду з клопотанням про відкриття процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури. [1]

При вирішенні питання про проведення санації розраховується здатність підприємства покривати вартість фінансування, погасити існуючу заборгованість і поточні витрати, враховуються перспективи успішної діяльності підприємства і співвідношення вигоди кредиторів при санації з їх вигодою при ліквідації підприємства – боржника.

Керуючий санацією боржника призначається господарським судом з числа арбітражних керуючих. Ухвала господарського суду про введення процедури санації та призначення керуючого санацією набирає чинності з дня її винесення строком на шість місяців і може бути продовжена, але не більше ніж на 12 місяців. [1.]

Впродовж трьох місяців з дня винесення ухвали про санацію боржника керуючий санацією зобов'язаний подати суду розроблений та схвалений комітетом кредиторів план санації боржника. План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, за їх наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу на інвестора, строк та черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам та умови відповідальності інвестора за невиконання згідно з планом санації взятих зобов'язань. [1]

За п'ятнадцять днів до закінчення строку процедури санації керуючий санацією звітує перед комітетом кредиторів. За наслідками розгляду звіту керуючого санацією комітет кредиторів приймає рішення про звернення до господарського суду з клопотанням щодо:

1. Припинення процедури санації у зв'язку із виконанням плану санації та відновленням платоспроможності боржника;
2. Припинення процедури санації, визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури;
3. Припинення або продовження процедури санації та укладення мирової угоди. [1]

Під мировою угодою у справі про банкрутство розуміється домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та (або) розстрочки, а також прощення (списання) кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Якщо санація не дала результатів або не проводилася, не було укладено мирову угоду, господарський суд ухвалює

постанову про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури строком на 12 місяців.

У постанові про визнання боржника банкрутом господарський суд призначає ліквідатора банкрута. З дня призначення ліквідатора до нього переходять права керівника (органів управління) банкрута.

У процесі ліквідації відбувається звернення стягнення на все майно боржника, що належить йому на праві власності або повного господарського відання на дату відкриття ліквідаційної процедури (так звана ліквідаційна маса), за винятком об'єктів житлового фонду, в тому числі гуртожитків, дитячих дошкільних закладів та об'єктів комунальної інфраструктури, які в разі банкрутства підприємства передаються у комунальну власність. Майно на яке звертається стягнення у ліквідаційній процедурі оцінюється ліквідатором.

Загрозу неплатоспроможності та банкрутства підприємства на практиці пов'язують із фінансовою кризою, під якою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини. Розрізняють три фази фінансової кризи:

- фаза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення його на режим антикризового управління);

- фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації;

- кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і призводить до його ліквідації.

Ряд чинників, які призводять до банкрутства розглянемо в таблиці 1.

Типовими наслідками впливу вказаних причин та факторів на фінансово-господарський стан підприємства є: втрата клієнтів та покупців готової продукції; зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції, неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей; підвищення собівартості продукції та різке зниження продуктивності праці; збільшення розміру неліквідних оборотних активів та наявність понаднормових запасів; виникнення внутрішньовиробничих конфліктів та підвищення плинності кадрів; підвищення тиску на ціни; суттєве зменшення обсягів реалізації та, як наслідок,

недоодержання виручки від реалізації продукції.

Таблиця 1

Причини банкрутства на підприємстві

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Економічні причини – спад виробництва, збільшення кількості збиткових підприємств, зростання дебіторської і кредиторської заборгованості, неплатоспроможність підприємств - партнерів;	Дефіцит власних оборотних активів, недосконалість механізму ціноутворення; бездіяльність юридичних служб підприємства, відсутність контролю за договірними відносинами;
Політичні причини - політична нестабільність держави, недосконалість законодавства, високий рівень податків,	Значна питома вага непродуктивних витрат; неефективне використання ресурсів; перевищення темпів росту витрат над темпами росту виручки від
валютний курс;	реалізації продукції;
Демографічні причини – структура населення, рівень добробуту та інші фактори, що визначають розмір і структуру споживання, платоспроможний попит населення;	Збиткова діяльність підприємства; відсутність на підприємстві заздалегідь визначеної стратегії; недосконалість організаційної структури;
Інші причини – загальний рівень культури, посилення міжнародної конкуренції, банкрутство боржників підприємства, загальний розвиток науки і техніки, рівень технологій.	Втрата ринків збуту продукції з причин незадовільної якості рівня маркетингу; недосконалість технологія виробництва; втрата культури виробництва і культури підприємства.

Поняття банкрутства охоплює різні його види. В законодавчій і фінансовій практиці виділяють такі види банкрутства підприємств:

1. Фіктивне банкрутство – завідома неправдива заява громадянина – засновника або власника суб'єкта господарської діяльності, а також службової особи суб'єкта господарської діяльності, громадянина – суб'єкта підприємницької діяльності про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі.

2. Навмисне банкрутство – навмисне створення або збільшення керівником або власником підприємства його неплатоспроможності, нанесення економічного збитку в особистих інтересах або інтересах інших осіб, заздалегідь некомпетентне фінансове керівництво.

3. Реальне банкрутство – повна неспроможність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стабільність і платоспроможність у зв'язку з реальною втратою капіталу. Таке підприємство юридично оголошується банкрутом.

4. Технічне банкрутство – банкрутство, що викликане суттєвим простроченням дебіторської заборгованості та перевищенням цієї заборгованості над кредиторською, а сума активів значно перевищує фінансові зобов'язання.

У класичній ринковій економіці, за даними зарубіжних дослідників, 1/3 провини за банкрутство припадає на зовнішні фактори і 2/3 на внутрішні. Для сучасної України характерна майже зворотна пропорція. Адже, згідно з опитуваннями, майже 80% впливу на виникнення банкрутства має рівень податків.

Розрізняють три види кризи:

- стратегічна криза (коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху);

- криза прибутковості (систематична збитковість діяльності зменшує власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу);

- криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності).

Між окремими видами кризи існують тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності.

Основні фактори, які зумовлюють кожний із наведених видів кризи, подані в таблиці 2.

Визначення фази фінансової кризи є необхідною передумовою правильної та своєчасної реакції на неї. Проте керівники більшості вітчизняних підприємств не змогли своєчасно адаптуватися до нових умов господарювання, за браком належної кваліфікації або навіть зумисне довели свої підприємства до межі банкрутства.

Таблиця 2

Фактори, що зумовлюють різні види кризи

Стратегічна криза	Криза прибутковості	Криза ліквідності
1	2	3
<ul style="list-style-type: none"> - неправильний вибір місця розташування підприємства; - неефективна політика збуту та асортиментна політика; - недосконале планування та прогнозування; 	<ul style="list-style-type: none"> - несприятливе співвідношення цін та собівартості; - не виправдане завищення цін; - ризиковані великі проекти; 	<ul style="list-style-type: none"> - невраховані вимоги золотого правила фінансування; - незадовільна структура капіталу; - відсутність або незначний рівень резервного капіталу;
<ul style="list-style-type: none"> - помилкова політика диверсифікації; - неефективний апарат управління; - дефіцити в організаційній структурі; - відсутність стратегічної програми; - зайва матеріально-технічна база; - відсутність або неієдатність системи контролінгу; - форс-мажорні обставини; 	<ul style="list-style-type: none"> - зростання собівартості за стабільних цін; - зменшення обороту від реалізації товарів; - збитковість окремих структурних підрозділів; - придбання збиткових підприємств; - значні запаси товарів на складі; - високі витрати на персонал; - високі процентні ставки; - неефективна маркетингова політика - форс-мажорні обставини; 	<ul style="list-style-type: none"> - робота з дебіторами; - надання незабезпечених товарних кредитів; - великий обсяг капіталовкладень із тривалим строком окупності; - великі обсяги низьколіквідних оборотних активів; - зниження кредитоспроможності підприємства; - високий рівень кредитної заборгованості; - форс-мажорні обставини;

В Україні на сьогоднішній день досить розповсюдженим є використання банкрутства як інструменту нечесної конкурентної

боротьби, крім того деякі підприємці застосовують процедуру банкрутства як засіб виведення активів підприємства, несплати податків, економії на витратах.

Список джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» із змінами і доповненням № 1414-VIII від 14.06.2016.

2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2014. – 412 с.

© Левковець Н.П., 2021

1.5. Проблеми та можливості розвитку фрілансу та гіг-економіки

Останніми роками в Україні та світі активно розвивається новий вид економічних відносин між працівниками та компаніями, який отримав назву гіг-економіка. Цьому сприяло поширення фрілансу (гіг-економіку часто називають економікою фрілансу). Фрілансер - висококваліфікований незалежний професіонал, який не входить до штату організації, надає свої послуги для різних компаній без укладання довготермінових договорів [6, с. 376]. До працівників гіг-економіки належать не лише фрілансери, а також консультанти, незалежні підрядники та фахівці, які виконують роботу за короткостроковим контрактом (гіг-договором). Такі трудові взаємовідносини поширені особливо серед молоді, адже така самостійна робота дає можливість працювати стільки, скільки бажаєш, обирати проекти, які найбільш цікаві. Такий самостійний розподіл часу дозволяє розвиватись і постійно вчитись чомусь новому. Гіг-економіка – це сучасний термін короткострокових трудових відносин. На відміну від традиційних взаємовідносин з одним роботодавцем (які зазвичай мають тривалість не менше року, включають оплачувану відпустку, соціальне забезпечення, внески на пенсійні заощадження), гіг-працівники є вільними агентами. Вони беруть на себе завдання різної тривалості і працюють за графіком, який є взаємовигідний для них та фірм чи осіб, які потребують їхніх послуг. Стрімкий розвиток цифрових технологій та пандемія COVID-19 полегшили і спростили взаємовідносини між

працівниками та роботодавцями на короткотермінових умовах. Найпоширенішими категоріями гіг-працівників є:

- водії, працевлаштовані на цифрових платформах, таких як Uber, Bolt, Lyft та інші;
- кур'єри доставки товарів, працевлаштовані на цифрових платформах Glovo, Raketa та інші;
- продавці на Інтернет-ринках (продаж продуктів та послуг на інтернет-платформах та сайтах Etsy, eBay, Rozetka та інші);
- особи, які здають в оренду житло на відповідних цифрових платформах (наприклад, Booking),
- позаштатні журналісти, письменники, перекладачі, програмісти, веб-дизайнери та інші фахівці, які знаходять собі роботу переважно на біржах фрілансу, соціальних мережах чи спеціалізованих сайтах.

На рисунку 1 представлено найпоширеніші професії фрілансу в Україні.

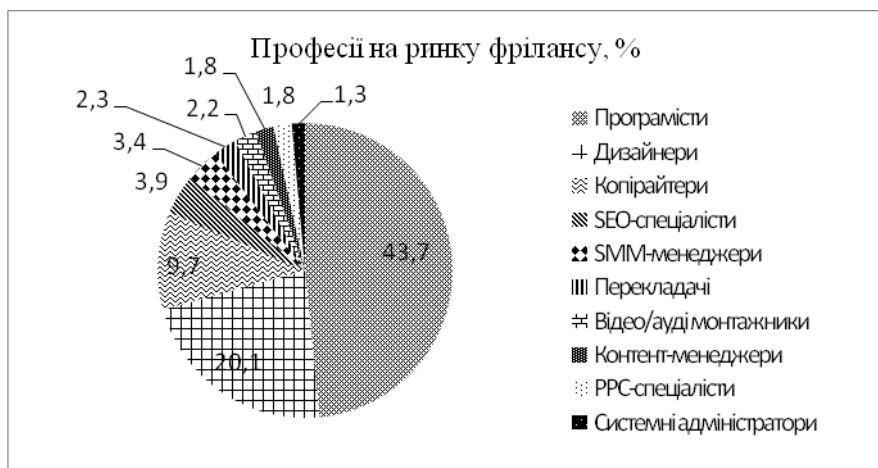


Рис.1. Найпопулярніші види професій на ринку фрілансу у 2019р.
Джерело: [11]

Як видно з рисунка 1, така модель відносин найбільш характерна для ІТ-спеціалістів. Проте цей формат починають переймати юристи, представники наукових і творчих професій.

За віковою структурою фрілансом переважно займаються люди в віці 25-34 років (див. рис. 2). Причому в Україні їх частка

навіть вища у порівнянні з середнім рівнем у світі .Після 34 років чисельність фрілансерів зменшується більше ніж у два рази. Як в Україні, так і у світі після 45 років менше 10 відсотків осіб, які займаються фрілансом.

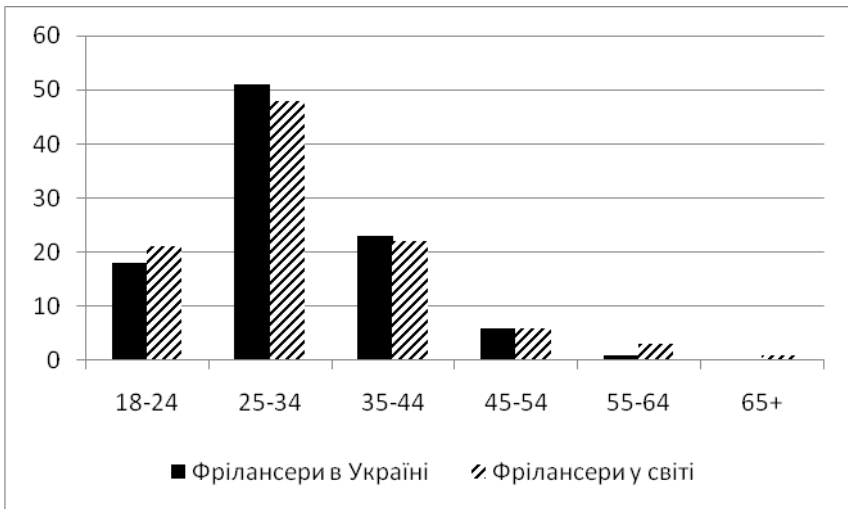


Рис. 2. Розподіл фрілансерів за віком у 2019 році
Джерело: [13]

Згідно дослідження платформи Payonner (було опитано понад 7000 клієнтів, які є фрілансерами у різних сферах і в той же час користувачами даної платіжної платформи), середня погодинна ставка за повний фріланс в Україні становить 22 дол. США за рік. Це співпадає зі світовими тенденціями. В той же час погодинна ставка за частковий фріланс становить в Україні 16 дол. США, а у світі 19 дол. США [13]. Повним фрілансом вважається, коли особа вибрала собі режим працювати понад 15 годин на тиждень, дотримується його і не планує змінювати в найближчому майбутньому. До часткового фрілансу належать особи, які працюють менше 15 годин на тиждень і розглядають роботу за короткостроковими договорами як спосіб поповнити свій, як правило, недостатній щомісячний основний дохід. До них належать також випадкові незалежні працівники, які працюють за короткостроковими контрактами зрідка, але принаймні раз на місяць.

У таблиці 1 представлено інформацію щодо рівня доходу фрілансерів за найпоширенішими сферами діяльності у 2019 році.

Таблиця 1

Рівень доходу фрілансерів в Україні та світі

Сфера діяльності	Середньомісячний дохід фрілансерів в Україні, дол. США	Погодинна ставка фрілансерів	
		В Україні, дол. США	У світі, дол. США
Графічний та веб дизайн	800	18	19
Програмування	2100	24	25
Інформаційні технології	1300	20	23
Створення мультимедіа	950	18	25
Маркетинг	1050	23	23
Копірайтинг	800	14	15
Переклади	950	12	20
Контроль якості	1450	11	13
Управління проектами	1500	20	28
Підтримка клієнтів	650	8	15
Продажі	650	9	25
Фінанси	650	17	23

Джерело: [13]

З даних у таблиці бачимо, що середньомісячні доходи фрілансерів значно вищі середньої заробітної плати в Україні, яка на лютий 2020 року становила 10847 грн, або 435 дол. США [14]. Це також є додатковим стимулом, особливо для молодих людей, обрати таку форму зайнятості, як фріланс. Для України це особливо актуально, адже вона входить в п'ятірку країн світу за приростом ринку фрілансу.

Якщо порівняти з доходами штатних працівників в даних галузях, то фінансовий аналітик отримує в середньому 900-1000дол. США, експерт з контролю якістю – 550-1000 дол. США, веб-дизайнер – 1000дол. США, маркетолог-750 дол. США (дані з Work.ua). Отже, можна зробити висновок, що компанії значно знижують свої витрати беручи на проект фрілансера, адже їм не потрібно витрачати додаткові кошти на лікарняні, відпустки, технічне забезпечення, тренінги, підвищення кваліфікації тощо.

Розвиток інформаційних технологій сприяє тому, щоб швидко знайти тимчасову роботу за допомогою цифрових

платформ. Особливої актуальності гіг-економіка набула в період пандемії. Дослідження показують [25], що багато фрілансерів сприймають ситуацію, що сталася у світі через поширення COVID-19, як появу значних можливостей та вигод як для працівників, так і для компаній. Спостерігається зростання попиту на гіг-працівників різних професій. Компаніям, які через кризу, вдаються до економії, вигідніше найняти на роботу рекрутера, щоб закрити певну вакансію, чи юриста, щоб розробити договір, ніж утримувати їх у власному штаті працівників. Також дистанційний формат дозволяє наймати талановитих працівників, не обмежуючись географією їх проживання. Проте, чи все так успішно у даному виді трудових взаємовідносин? Розглянемо їх особливості та з якими ризиками стикаються компанії та гіг-працівники.

Незважаючи на переваги фрілансу, у такого виду зайнятості також багато недоліків. Основні проблеми з якими стикаються фрілансери, можна об'єднати в п'ять основних груп (див. рис. 3).

Перша група становить фізіологічні та психологічні проблеми. Обираючи фріланс, необхідно усвідомлювати власні можливості самоорганізовуватись, забезпечити всім необхідним своє робоче місце, розподіляти час на роботу та особисте життя. Найкраще обрати фріланс, коли вже є певний досвід роботи. Через особливості віддаленої роботи іноді важче з'ясувати у замовника деталі проекту, ніж це можна зробити в офісі. Додатково стрес виникає через перевантаженість працівника, переживаннях через нерегулярні замовлення чи гарантування оплати. Щоб вирішити проблему спілкування та облаштування робочого місця, фрілансери все частіше використовують коворкінг—центри—багатофункціональні простори, які призначені для дистанційної роботи.

За даними Statista, на сьогоднішній день в світі налічується близько 18700 коворкінг-просторів, їх відвідує 3,1 мільйони осіб і ця цифра щорічно зростає приблизно на 21,3%. Очікується, що до 2025 року кількість коворкінг-центрів досягне майже 26000.

Мотиваційні проблеми пов'язані з тим, що недосвідченим фрілансерам важко самомотивуватись та навчатись, удосконалювати свою професійну майстерність. Лише окремим одиницям людей вдається зробити успішну кар'єру незалежного спеціаліста, переважно для цього потрібно довго і старанно

працювати обираючи щораз складніші проекти. Переважно фрілансери надають перевагу однотипній роботі.



Рис. 3. Основні проблеми, з якими стикаються фрілансери

Джерело: власна розробка авторів

Нормативно-правові проблеми вважаються найскладнішими оскільки на сьогоднішній день в Україні немає спеціального законодавства, яке б регулювало відносини

зайнятих в гіг-економіці працівників. Як правило, вони здійснюються на основі цивільно-правових договорів, і то лише в тому випадку, коли фрілансер є фізичною особою підприємцем (ФОП) чи представником вільної професії (нотаріус, адвокат, приватний виконавець тощо) та саме у цьому правовому статусі надає послуги чи виконує роботу. Фрілансери змушені або реєструватися як суб'єкти підприємницької діяльності, або працювати нелегально.

Відмінність цієї моделі трудових відносин полягає в короткостроковості та особливостях договірних відносин. Розрізняють наступні види взаємовідносин:

- між працівником нестандартної форми зайнятості та провайдером;
- між кінцевим користувачем та провайдером;
- між працівником нестандартної форми зайнятості та кінцевим користувачем.

Відносини між працівником та фірмою-провайдером регулюються короткотерміновими договорами, в якому вказуються умови та форми участі працівника в процесі (див. рис. 4).

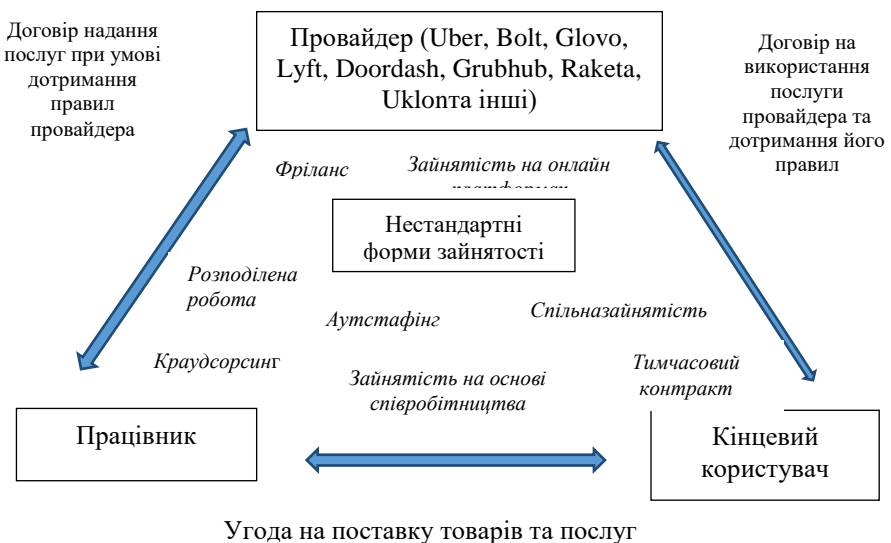


Рис. 4. Види договірних взаємовідносин в гіг-економіці
Джерело: власна розробка авторів

Зазвичай в цих контрактах надаються права контролювати, дисциплінувати, звільнити працівника або перешкоджати їм використовувати платформу. Як правило, працівник несе більшу частину або й всі ризики, пов'язані з наданням необхідного обладнання та інструментів, перебоями в роботі платформи, нерегулярністю замовлень. Через те, що основні ризики перекладаються на працівника, посилюється вразливість і нестабільність, з якими стикаються гіг-працівники.

Що стосується гіг-договорів між провайдером та кінцевим користувачем, то як правило, вказуються стандартні умови, які повинен прийняти кінцевий користувач під час реєстрації у цифровий сервіс чи платформу. Кінцевим користувачем може виступати як фізична, так і юридична особа. Щодо юридичної особи, то це можуть бути як організації, яким потрібно вирішити певне завдання (консультація юриста, написання статті, виготовлення логотипу), так і фірми – посередники, які при наданні послуг своїм клієнтам часто звертаються до різних сторонніх фахівців чи організацій (івент-агенції, рекламні, маркетингові тощо). Насправді кінцеві користувачі зрідка усвідомлюють на скільки посередницькі обов'язки з провайдером обмежуються цим видом договорів.

Угоди між працівником, який працює на фрілансі та кінцевим користувачем є дуже неоднозначними. Все залежить від того, чи працівник оформлений як ФОП, чи працює через посередника. Проте, не зважаючи від типу взаємовідносин, усі гіг-договори характеризуються певним ступенем невизначеності правового статусу. В результаті такі працівники потерпають від наступних ризиків: не регулюється мінімальна заробітна плата, немає права на оплачувану відпустку, відсутній соціальний захист у випадку хвороби, нещасного випадку під час виконання роботи, від несправедливості звільнення, дискримінації тощо. Такі ризики загострилися в умовах пандемії, коли працівники гіг-економіки залишились наодинці зі своїми проблемами. Особливо це стосується тих, хто недавно став фрілансером та фахівців низького чи середнього рівня, в яких відсутня сформована база даних постійних клієнтів. Оскільки цей вид взаємовідносин достатньо новий, то потребує детального розроблення всіх моментів. Наприклад, сучасні реалії дистанційної роботи фрілансерів потребують електронних контрактів та підписів, а не

паперових з мокрими печатками, все це гальмується кадровим законодавством, яке передбачає вимоги щодо документів, які досі потрібно зберігати у паперовому форматі, підписаними «від руки». Дослідження показує [26], що такі працівники висловлюють бажання бути «особливими працівниками» - зберігати гнучкість самозайнятих осіб, але в той же час отримувати соціальні гарантії, не зважаючи чи це буде фірма-провайдер, чи держава.

На сьогодні в США 29% працівників перейшли у фріланс, а 36% працюють і на основному місці роботи, і віддалено. Основним мотивом 55% американських гіг-працівників є отримання додаткового заробітку. Статистика свідчить, що 40% робочої сили в США отримує біля 40% свого доходу власне за рахунок віддаленої роботи [29].

У США ще з 2015 року велися активні дискусії щодо визначення правового статусу зайнятих працівників в гіг-економіці. В 2019 році Міністерством праці визначено, що постачальники послуг, що працюють у компаніях віртуального ринку є незалежними підрядниками. Основна відмінність між працівником та незалежним підрядником полягає в тому, що підрядники не мають права на мінімальну заробітну плату чи оплату понаднормових робіт [27]. У Великобританії схожа позиція, що такі особи, які працюють водіями та кур'єрами через певні фірми-провайдери не є працівниками і не отримують соціальних гарантій. В Іспанії є перші судові рішення про визнання трудових відносин між гіг-працівниками і компаніями [28]. У Швейцарії суд зобов'язав UberEats наймати фрілансерів як повноцінних працівників, за яких роботодавець буде здійснювати сплату у фонди соціального і пенсійного страхування [8].

В Україні неврегульованість багатьох політико-правових питань, пов'язаних зі стрімким розвитком інформаційно-комунікаційної сфери в умовах цифрової економіки, набула ознак небезпеки, оскільки зростання складності процесів комунікації – взаємозв'язків, підвищило якість ризиків та загроз, які виявились на стільки складними і всеосяжними, що їх рівень зростає за логарифмічною прогресією в порівнянні з можливістю протистояти їм за допомогою норм діючого права [10]. На цьому тлі прогресує кіберзлочинність: Інтернет – шахрайства, кібер-

атаки, крадіжки персональних даних чи інтелектуальної власності є дуже поширеними на сьогоднішній день.

До тепер в Україні триває робота над новим Трудовим кодексом, який регулюватиме діяльність фрілансерів і вводитиме нові види трудових взаємовідносин та договорів. Але цей законопроект відноситься до проблемних, оскільки має багато гострих дискусійних моментів і загалом є лише першим кроком для повного врегулювання ринку праці. Часто фрілансери отримують свій основний дохід від закордонних замовників, але фінансова та податкова системи в Україні не дозволяють безперешкодно отримувати оплату за свою виконану роботу з закордону. Міжнародної платіжної системи PayPal в Україні немає, а PayPal офіційно вважається незаконною, хоч найбільше користується попитом серед українських фрілансерів. Все це робить гіг-працівників вразливими, оскільки їм важко організувати та забезпечувати захист своїх прав. Проте нові умови, які склалися, зможуть пришвидшити ці законодавчі зміни.

Для тих фахівців, які планують перейти з повної зайнятості, роботи фултайм (fulltime – робота в офісі, зазвичай з дотриманням повноцінних робочих годин) у фріланс, варто враховувати наступні особливості:

- для пошуку роботи у фрілансі найчастіше користуються біржами фрілансу Kabanchik.ua, Freelance.ua, Freelancehunt.com, Free-lance.ua, онлайн маркетплейси (UpWork, Fiverr). Формати співпраці з біржами фрілансу можуть бути різними. Недоліками безкоштовного формату є велика конкуренція учасників, багато неактивних проектів чи недобросовісних учасників, незначна кількість статусів та опцій, оскільки контроль діяльності з боку бірж є мінімальний. При платному форматі фрілансер виплачує біржі від 3% до 20% зі свого заробітку. Проте переваги полягають в тому, що такі платформи надають сервіс «Безпечна угода» - гарантію як виконавцю, так і замовнику повернення коштів у випадку, якщо якась зі сторін угоди поведилась недобросовісно. Також при пошуку роботи часто користуються клієнтською базою, сформованою під час роботи в попередніх організаціях, якщо вже був такий досвід і роботу у фрілансі продовжують в тій самій сфері. Також дієвими є соціальні мережі та контакти друзів, адже найкращою рекламою залишається «сарафанне радіо» та позитивні відгуки клієнтів;

- для фрілансу найкраще надавати перевагу сферам, у яких вже був досвід, чи такій діяльності, яка приносить задоволення;

- існують різні види віддаленої роботи. Можна оформити ФОП, використовувати цифрові платформи, укладати короткотермінові договори з роботодавцем;

- перед роботою у фрілансі доцільно підготувати фінансовий запас, який допоможе у той час, коли не буде клієнтів. Слід усвідомлювати весь бюджетний процес та вміти ним управляти. Часто у фрілансерів бувають проекти, які тривають від декількох місяців до року і розрахунок проводиться лише при завершенні роботи.

Існує гіпотеза, що фрілансер більш вразливий щодо фінансів, порівняно з людиною, яка працює в компанії з регулярною заробітною платою. Проте це не відповідає дійсності. Все залежить від того, як правильно розподілити свої можливості і організувати роботу. Роботодавців період кризи, пов'язаною з пандемією, теж часто звільняють працівників, невчасно виплачують заробітну плату. Фрілансер може одночасно виконувати декілька проектів, співпрацювати з різними замовниками, таким чином розподіляючи ризики, пов'язані з несвоєчасним отриманням доходу.

Висновки

З початком пандемії спостерігається значне зростання фрілансу, як в Україні, так і у світі. Зростання фрілансу пов'язане, насамперед, зі стрімким розвитком цифрових технологій, поширенням гіг-економіки та зручністю його використання в умовах пандемії. Фрілансери, як і інші види гіг-працівників, існували давно, але через розвиток інформаційних технологій настільки знизилась бар'єри для входу в даний вид трудових відносин, що вони стали доступними для безпрецедентної кількості людей. Через це стає дуже складно класифікувати, які відносини є частиною гіг-економіки, яким законодавством вони повинні регулюватись, адже до гіг-працівників належать і програмісти та ІТ-спеціалісти, водії Uber та інших подібних цифрових платформ, продавці на Інтернет-ринку, дизайнери, різноробочі будівельники та висококваліфіковані будівельні підрядники, сезонні працівники, консультанти та багато інших. Також є фрілансери та

гіг-працівники, які до своєї діяльності ставляться як до основного джерела доходу, а інші – як до додаткового заробітку.

Пріоритетами вибору роботи фрілансером у світі є бажання витратити час на більш цікаві та важливіші завдання, працевлаштування та гнучкий графік роботи. В той же час в Україні переважно обирають фріланс через звільнення чи недостатній дохід на основному місці праці. Як результат, фрілансери за кордоном відчують себе більш задоволеними і щасливішими. Фрілансери в Україні, які обрали такий спосіб заробітку через вимушеність, стикаються з додатковими проблемами, відсутністю певних знань та навичок, тому відчують більше стресу та невизначеності.

Перевагами фрілансу для окремих працівників є гнучкий графік роботи, свобода вибору завдань та проєктів, економія часу та коштів (транспортні та особисті витрати), можливості у виборі роботодавців та партнерів, у тому числі міжнародна співпраця.

Переваги для роботодавця співпрацювати з фрілансерами – економія коштів на соціальних виплатах (лікарняних, відпустках тощо), можливість платити лише за виконану роботу, залучати кваліфікованих працівників з різних регіонів України та за кордону, мінімізація звітності та інших документів.

Недоліками в діяльності фрілансера є: нестабільність доходу, відсутність гарантій отримання оплати за виконану роботу, необхідність мати знання і навички у різних сферах (ведення бухгалтерії та оплати податків, захист та безпека інформації та цифрових даних, маркетинг та збут), відсутність права на оплачувану відпустку, лікарняні та соціальний пакет. Крім того велика конкуренція породжує нестабільність замовлень, додаткові витрати на облаштування власного робочого місця, розмитість меж між особистим та робочим життям. Значні проблеми також створює недосконалість, а в певних моментах і відсутність законодавчого регулювання діяльності гіг-працівників.

Стрімке зростання кількості фрілансерів та гіг-працівників змінює сучасні трудові відносини і потребує нових правил їх регулювання та змін законодавства.

Список джерел

1. Проект Закону про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70298(дата звернення: 19.03.2021)
2. Проект Закону про стимулювання розвитку сфери інформаційних технологій в Україні URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70474(дата звернення: 19.03.2021)
3. Бутинська Р.Я. Вплив цифрових технологій на трудові відносини: виклики та завдання. Часопис Київського університету права. 2019. №3. С.139-144
4. Гейдор А.П., Кураченко А.Ю. Фріланс-ресурси в системі бізнес-процесів підприємства. Бізнес Інформ. 2020. №4. С. 251-258. URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2020-4_0-pages-251_258.pdf(дата звернення: 10.04.2021)
5. Грішнова О. А. Фріланс: нові можливості і проблеми реалізації трудового потенціалу. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 1. С. 8-12.
6. Кузьмін О. Є., Солярчук Н. Ю. Фріланс та загальна характеристика фрілансера. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. Вип. 22.7. С. 375–380.
7. Літорович О.В. Аналіз ринку фрілансу в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка. Серія «Проблеми економіки та управління». 2020.Том4. №1. С.43-53.
8. Пандемия ускорит развитие гиг-экономики в Швейцарии? 27.07.2020. URL: <https://www.swissinfo.ch/rus>(дата звернення: 09.04.2021)
9. Плікус І.Й. Підприємництво та самостійна зайнятість в цифровій економіці: стан, проблеми та нові можливості YoungScientist. № 11 (75). November, 2019. С. 591—595.
10. Соснін О. Цифровізація, як нова реальність України. URL: <https://lexinform.com.ua/dumka-eksperta/tsyvrovizatsiya-yak-nova-realnist-ukrayiny/>(дата звернення: 12.04.2021)
11. Топ-10 самых востребованных профессий на фрилансе — инфографика за прошедший год. URL: <https://freelancehunt.com/blog/top-10-samykh-vostriebovannykh-profiiessii-na-frilansie/>(дата звернення: 21.03.2021)
12. Червінська Л. П. Зайнятість на цифрових платформах. Наукові записки Національного університету «Ост розька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, 2020. No 16(44). С. 113–117.
13. Як заробляють фрілансери в Україні та світі (інфографіка) URL: <https://dyvys.info/2020/02/10/yak-zaroblyayut-frilansery-v-ukrayini-ta-sviti-infografika/>(дата звернення: 19.04.2021)

14. Мінфін. Середня заробітна плата в Україні URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/average/> (дата звернення: 29.03.2021)
15. Anatoliy Kolot and Oksana Herasymenko. Digital transformation and new business models as determinants of formation of the economy of nontypical employment. Social and labour relations: theory and practice, 2020. 10(1), 33-54. doi:10.21511/slrrp.10(1).2020.06
16. Kraus, N., Kraus, K. and Manzhura, O. "Ecosystem of gig-economics and entrepreneurial university: evolutionary synergy of "virus innovation" and "digital jump"", *Efektivna ekonomika*, [Online], 2020 vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7642> (Accessed 21 Apr 2021). DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.3 (дата звернення: 29.04.2021)
17. Kaine, S., & Josserand, E. The organisation and experience of work in the gig economy. *Journal of Industrial Relations*, 2019 002218561986548. doi:10.1177/0022185619865480
18. Gad, A. Гіг-економіка: ризики і переваги. What Motivates Workers in the Gig Economy? 2019. URL: <http://www.management.com.ua/interview/int562.html> (Дата звернення: 21.01.2021).
19. Forde C, Stuart M, Joyce S, Oliver L, Valizade D, Alberti G et al. The social protection of workers in the platform economy. European Union [Internet] 2017. URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/614184/IPOL_STU\(2017\)614184_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/614184/IPOL_STU(2017)614184_EN.pdf) (Last accessed: 01.11.2020).
20. Newly Unemployed, and Labeling Photos for Pennies. 23.04.2020. URL: <https://www.wired.com/story/newly-unemployed-labeling-photos-pennies/>. (Last accessed: 04.11.2020).
21. Berg J. Digital labour platforms and the future of work: Towards decent work in the online world [Електронний ресурс] / J. Berg, M. Furrer, E. Harmon // International Labour Office. 2018. URL: https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_645337/lang-en/index.htm. (дата звернення: 09.04.2021)
22. Hartman M. What makes gig economy workers anxious? [Електронний ресурс] / Mitchell Hartman. 2018. URL: <https://www.marketplace.org/2018/03/08/economy/anxiety-index/gig-workers-and-economically-anxious-lifestyle>. (дата звернення: 09.04.2021)
23. Iryna Petrova, Olena Balyka and Hanna Kachan. Digital economy and digital employment appearance. Social and labour relations: theory and practice, 2020. 10(2), 10-20. doi:10.21511/slrrp.10(2).2020.02
24. Allon, Gad and Cohen, Maxime C. and Sinchaisri, Wichinpong, The Impact of Behavioral and Economic Drivers on Gig Economy Workers (October 29, 2018). Available at

SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3274628> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3274628>(дата звернення: 09.04.2021)

25. Judith Wallenstein, Alice de Chalendar, Martin Reeves, and Allison Bailey TheNewFreelancers: Tapping Talent in the Gig Economy. URL : <https://www.bcg.com/publications/2019/new-freelancers-tapping-talent-gig-economy>(дата звернення: 09.04.2021)

26. Ryan Fan The Coronavirus Proves That Gig Economy Workers Need To Be Treated Like Employees. URL: <https://ryanfan.medium.com/the-coronavirus-proves-that-gig-economy-workers-need-to-be-treated-like-employees-fcd39192a93f>(дата звернення: 09.03.2021)

27. Ryan Fan. I'm an Uber Driver and I Don't Want to Be an Employee URL: <https://onezero.medium.com/filling-the-gray-area-for-gig-economy-worker-status-4310a196b40b>

28. Así trabaja un repartidor de Glovo: sueldo, contrato...URL: <https://www.elperiodico.com/es/economia/20190528/repartidor-glovo-trabajo-sueldo-contrato-7478178>(дата звернення: 09.04.2021)

29. Иванов М. Gigeconomy (гігономіка) - нова бізнес-парадигма URL:<https://spilno.org/article/gig-economy-hihonomika-nova-biznes-paradyhma>(дата звернення: 01.05.2021)

© Процак К.В., Просович О.П., 2021

РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОКРЕМИХ ГАЛУЗЕЙ

2.1. Транспортно-логістичні кластери як передумова реалізації виробничого потенціалу національної економіки

В умовах загострення глобальної конкуренції, прискорення економічного розвитку країн, цифровізації та переходу до нового технологічного укладу питання формування та реалізації виробничого потенціалу національної економіки набуває особливої актуальності, оскільки є невід'ємною складовою забезпечення національного процвітання. В Україні існують об'єктивні передумови для розвитку виробництва та формування інноваційної економіки, зокрема наявні: висококваліфікований персонал, природні ресурси, потужна науково-технологічна база тощо. Експерти відносять Україну до групи країн, що мають значні запаси природних ресурсів, але відзначаються низькою ефективністю їх використання. Через незавершеність економічних реформ, прорахунки у промисловій політиці, відсутність стратегії оновлення виробничих фондів, що призвело в основній масі до їх фізичного зносу та морального старіння, розбудова національної інноваційно-економічної системи відбувається повільними темпами, що заважає реалізації в повній мірі виробничого потенціалу країни, який є основою для розвитку суспільного виробництва.

В контексті вивчення питання реалізації виробничого потенціалу національної економіки малодослідженими залишаються теоретичні та практичні аспекти формування та управління транспортно-логістичними кластерами, які відіграють важливу роль у реалізації виробничого потенціалу національної економіки в сучасних умовах виробництва.

Виробничий потенціал є складовою економічного потенціалу, що проявляється у можливості нарощення виробничих потужностей та збільшення випуску продукції. Економічний потенціал включає ще такі об'єктивні складові, як: інноваційний потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Через складність та багатогранність поняття «виробничий потенціал» відсутнє однозначне його визначення, натомість існують різноманітні підходи до його трактування (табл. 1).

Таблиця 1

Огляд економічних підходів до визначення
«виробничого потенціалу»

№ п/п	Визначення	Автор
1	2	3
1	«Виробничі ресурси, їх об'єм, структуру, технічний рівень та якість», які у процесі виробництва перетворилися у фактори виробництва [1, с. 13]	А.І. Анчишкін
2	Ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання [2]	В.С. Немчинов
3	Сукупність виробничих ресурсів (наявних і прихованих можливостей підприємства), що являють собою систему та перебувають у взаємодії та взаємозв'язку, та в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва і призводять до випуску максимального обсягу продукції [3]	Є.О. Жук
4	кількісний і якісний склад матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечують отримання максимальної економічної вигоди при найбільш повному їхньому використанні за часом і продуктивністю [4]	Лапін Є.В.
5	Це інтегрована складова, яка входить до об'єктивного потенціалу підприємства, а вся структурна модель потенціалу поділяється на об'єктивні та суб'єктивні складові [5, 6]	Добикін О.К., Круш П.В.
6	Система, яка складається з елементів, які в процесі виготовлення продукції виконують різного роду функції, що притаманні будь якій системі [7, с. 184]	Гаєвська Л.М., Чернова О.В.
7	Складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком [8]	Іщук С.О.

Продовження таблиці 1

1	2	3
8	...розкриває сутність внутрішнього середовища та впливає на зовнішнє середовище. Результати його використання доцільно розглядати з позицій внутрішньої та зовнішньої ефективності економічних ресурсів за відповідними показниками [9, с. 193]	Перерва П.Г., Побережна Н.М.

Примітка: складено на основі [3]

Одним із перших серед вітчизняних науковців виробничий потенціал почав досліджувати Анчишкін А.І. ще в 70-х роках ХХ століття. В своїх працях він схилився до ресурсного підходу до визначення виробничого потенціалу. Аналіз наукових робіт, представлений в табл. 1, показав, що і сьогодні більшість українських науковців схиляється до ресурсного підходу. Крім того, існує ще функціональний підхід, якого дотримуються такі вчені як: Добикін О.К., Круш П.В., Гаєвська Л.М., Чернова О.В. тощо.

Аналіз та узагальнення існуючих підходів щодо визначення сутності даного поняття дозволяє трактувати *виробничий потенціал національної економіки* як систему елементів, ресурсів, як наявних, так і потенційних, що формуються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, перебувають у взаємодії та взаємозв'язку і забезпечують максимальний випуск продукції та сприяють досягненню інших цілей розвитку економічної політики.

Виробничий потенціал національної економіки визначається через сукупність соціально-економічних ресурсів, що можуть при відповідних чинниках внутрішнього та зовнішнього середовища бути спрямовані на реалізацію виробничої діяльності національної економічної системи. Єдиного загальноновизначеного підходу до визначення структури виробничого потенціалу національної економіки немає. Зокрема С. Ільєнков виділяє такі елементи потенціалу, як науководослідний, конструкторський, технологічний, промисловий і комерційний [10]. В. Громека підкреслює наукову, освітню, адміністративну та технічну складові потенціалу [11]. На рис. 1

представлена структура виробничого потенціалу національної економіки.



Рис. 1. Структура виробничого потенціалу національної економіки

Примітка: розроблено авторами

При формуванні та відтворенні виробничого потенціалу національної економіки необхідно дотримуватися певних принципів, зокрема:

1) цілісності – спрямування наявних ресурсів на реалізацію загальної мети, врахування пріоритетів економічної та промислової політики; поєднання економічних інтересів розвитку виробництва з регіональними та загальнодержавними;

2) системності – тісно пов'язаний з попереднім принципом, коли виробничий потенціал розглядаємо комплексно, як єдину систему;

3) охорони та захисту навколишнього середовища – процес формування та відновлення виробничого потенціалу національної економіки не повинен шкодити навколишньому середовищу, не руйнувати його, а навпаки, забезпечити відповідний захист біоресурсів та підтримку біорізноманіття [12].

Передумовою формування виробничого потенціалу національної економіки є націленість на кінцевий результат

діяльності – виробництво високорентабельної продукції/послуг, що тісно пов’язано із подальшим транспортуванням, переробкою та реалізацією. Формування виробничого потенціалу має здійснюватися із врахуванням наступних вимог:

- багатоукладність форм господарювання;
- домінування ринкових відносин на основі застосування ринкових важелів регулювання;
- орієнтація на задоволення потреб споживачів;
- узгодження економічних інтересів суб’єктів економічних відносин.

В процесі формування економічної політики важливим є аналіз складу виробничих ресурсів і структури національної економіки. На формування виробничого потенціалу впливає сукупність чинників, які потрібно аналізувати комплексно та системно. В першу чергу, це чинники: економічні, соціальні, технологічні, організаційні, та інформаційно-управлінські. Проблема формування виробничого потенціалу національної економіки тісно пов’язана з існуванням резерву ресурсів для створення передумов для економічного зростання, при цьому саме інвестиції виступають основним каталізатором розвитку національної економіки. Ефективна оцінка ресурсів не тільки забезпечує в подальшому реалізацію наявного виробничого потенціалу, але і його відновлення. Цей процес може бути зображено у вигляді схеми, представленої на рис. 2.

Українська дослідниця Л. Квятковська пропонує під оцінкою потенціалу розуміти визначення його величини у вартісному виразі. Оцінка потенціалу повинна бути сукупною на основі інтегральних показників, які б враховували всі можливості і обмеження економічного потенціалу. Результатом даної оцінки є розрахункова величина виробничого потенціалу [13].

Складність аналізу та оцінки виробничого потенціалу національної економіки зумовлена тим, що дане поняття відображає єдність просторових і часових характеристик одночасно на трьох рівнях економічних відносин:

- минуле — виробничий потенціал економічної системи накопичується тривалий час, виражається у формуванні стійкої сукупності певних властивостей системи в процесі її становлення, що створює передумови для оптимального її функціонування і розвитку;

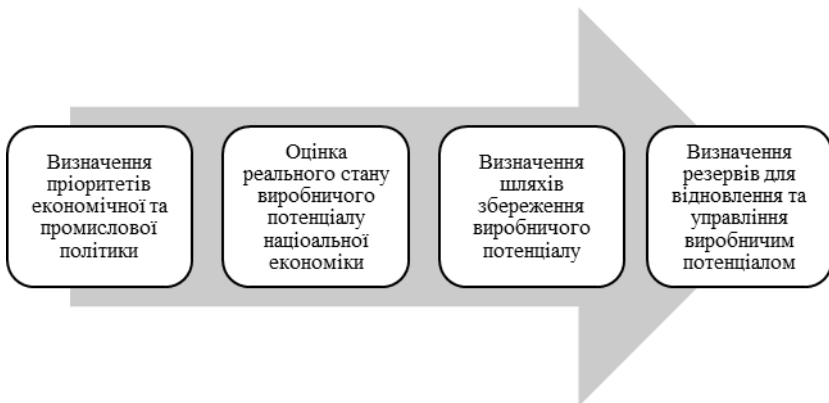


Рис. 2. Процес оцінки та відновлення виробничого потенціалу національної економіки.

Примітка: розроблено авторами

- поточний стан — відображає актуалізацію нагромаджених системою властивостей, практичне використання реалізованих можливостей і створення нереалізованих можливостей і резервів;
- майбутнє — у процесі виробничої діяльності завдяки дії синергії відкриваються нові можливості та резерви.

Важлива роль у реалізації виробничого потенціалу національної економіки належить вирішенню проблеми формування транспортно-логістичних кластерів, які нині розглядаються як самостійний сегмент, а не складовий елемент системи товарного виробництва.

Характерною особливістю кластеру є співпраця відповідно до поставлених цілей та реалізація потенціалу, необхідного для виробництва продукції та послуг. Діяльність кластерів приносить вимірювані кількісні та якісні переваги і, що найважливіше, допомагає досягти конкурентних переваг на ринку. Ефекти досягаються як на рівні підприємства, регіону, так і країни.

Транспортно-логістичні кластери можна розглядати як нову форму організаційних рішень в логістичній діяльності, тобто ситуацію, коли транспортно-логістичний кластер створюється на основі вже існуючої транспортно-логістичної мережі. Створення кластера на основі вже існуючих транспортних процесів та логістичних систем означає підключення нових суб'єктів із сфер бізнесу та влади. Вони приєднуються до вже розпочатого процесу

підтримки розвитку ланцюгів поставок, виробництва та логістики [14].

Участь у кластерних ініціативах дозволяє учасникам кластеру досягти переваг синергії логістичних цілей. Більший виробничий потенціал та залучення спеціалізованого, інноваційного потенціалу сприяє зменшенню одиничних логістичних витрат, дозволяючи одночасно покращити обслуговування споживачів, забезпечуючи споживачам кращу якість та доступність товарів та послуг. Зручне розташування та об'єкти інфраструктури, що підтримують централізацію логістичних та транспортних компаній у регіоні, можуть ініціювати формування логістичних кластерів. Поняття транспортно-логістичних кластерів можна розглядати як нову форму організаційних рішень в логістичній діяльності, тобто ситуацію, коли транспортно-логістичний кластер створюється на основі вже існуючої транспортно-логістичної мережі. Створення кластера на основі вже існуючих транспортних процесів та логістичних систем означає підключення нових суб'єктів із сфер бізнесу та місцевої влади. Вони приєднуються до вже

Транспортно-логістичний кластер представляє собою сукупність незалежних господарюючих суб'єктів, які сконцентровані на певній географічній місцевості і спільно взаємодіють, реалізуючи логістичні послуги щодо підтримання вантажопотоків від вихідних постачальників до кінцевих споживачів. Транспортно-логістичні кластери зв'язують транспортні компанії, транспортні вузли, транспортно-логістичні центри та шляхи сполучення в єдину систему, що спрямована на взаємодоповнення і підсилення сильних сторін всіх учасників, забезпечення якісного транспортно-логістичного сервісу за мінімальних витрат, реалізацію конкурентних переваг як самих учасників кластеру, так і даної території.

Транспортно-логістичні кластери, з одного боку, розглядаються як елемент виробничого кластеру (рис. 3). Підприємства-постачальники транспортно-логістичних послуг забезпечують ефективне переміщення вантажів в межах виробничого кластера, створення транспортно-логістичного і термінально-складського комплексів, функціонування системи сервісного обслуговування, тим самим посилюючи конкурентоспроможність виробничих кластерів.



Рис. 4. Структура виробничого кластеру.

Примітка: розроблено авторами

З іншого боку, транспортно-логістичні кластери представляють собою самостійну форму об'єднання, яка покликана забезпечувати ефективне управління ланцюгами переміщення вантажів між постачальниками сировини і матеріалів, виробничими підприємствами та кінцевими споживачами виробленої продукції. В даному випадку транспортно-логістичний комплекс сприяє створенню єдиної транспортної системи, формуванню та розвитку транспортно-логістичних елементів (вантажопереробні термінали, термінально-складські та транспортно-експедиторські комплекси), залученню логістичних компаній в загальну логістичну структуру [15].

Основними суб'єктами транспортно-логістичних кластерів виступають транспортні та транспортно-експедиторські компанії, транспортно-логістичні центри, термінальні комплекси (рис. 4). Вони забезпечують переміщення вантажів, їх перевантаження, обробку (пакування, маркування, розміщення, кріплення, пломбування тощо) і зберігання; здійснюють документальне і митне оформлення вантажів, розробляють оптимальний маршрут

транспортування; забезпечують схоронність вантажів на всьому ланцюгу транспортно-логістичних операцій.



Рис. 4. Структура транспортно-логістичного кластеру.
Примітка: розроблено авторами

Транспортно-логістичний кластер також включає низку підтримуючих суб'єктів, які забезпечують ефективну реалізацію кластером покладених на нього функцій (так звана інфраструктура кластеру). Інфраструктура кластеру представлена підприємствами по виробництву і ремонту транспортних засобів; інститутами інвестування (в т.ч. і венчурними фондами), фінансовими та банківськими установами, страховими та консалтингово-аналітичними компаніями, науково-дослідними центрами і закладами вищої освіти транспортної сфери. До підтримуючих суб'єктів також відносяться суспільні утворення (асоціації, профспілки тощо), органи державної влади та місцевого самоврядування. Таким чином, транспортно-логістичні кластери сприяють розвитку партнерства між бізнесом, державою, освітою і наукою.

Таке партнерство реалізується шляхом:

- виявлення органами державної влади та місцевого самоврядування проблемних місць в транспортній системі і визначення заходів по їх усуненню шляхом залучення бізнесу і науково-дослідних центрів;

- участі представників бізнесу в обговоренні і реалізації державної/регіональної транспортної політики, спрямованої на розвиток транспортно-логістичного комплексу країни в цілому, та окремих регіонів;

- здійснення інвестицій в транспортно-логістичні елементи кластера, укладання договорів концесії;

- підготовки кваліфікованих кадрів для підприємств транспортно-логістичної галузі;

- розробки і наукового супроводження проектної документації щодо створення, ефективного функціонування і розвитку транспортно-логістичного кластера;

- координування органами державної влади та місцевого самоврядування діяльності учасників транспортно-логістичного кластеру;

- державної підтримки транспортно-логістичного кластеру та сприяння встановленню міжнародних транспортно-економічних зв'язків.

Участь у кластерних ініціативах дозволяє учасникам кластеру досягти переваг синергії логістичних цілей. Вищий виробничий потенціал та залучення спеціалізованого, інноваційного потенціалу сприяє зменшенню середніх логістичних витрат, дозволяючи одночасно покращити обслуговування споживачів, забезпечуючи споживачам кращу якість та доступність товарів та послуг.

Успішний досвід функціонування транспортно-логістичних кластерів напрацьовано країнами Європейського Союзу. Так, в ЄС виділяють близько 25 первинних та більше 60 вторинних кластерів. Розрізняють такі види транспортно-логістичних кластерів:

- портові, які створюються на базі морських та річкових портів (порти-гейтвеї та стикові порти);

- прикордонні, що формуються на основі транспортних вузлів на перетинах міжнародних транспортних коридорів;

- територіальні кластери, які утворюються на базі транспортних систем міст.

Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні, з одного боку, забезпечить реалізацію транзитного потенціалу України, як країни, розташованої на перехрестях основних

вантажних потоків між Західною Європою, Східною Азією і Північною Америкою, а, з іншого, – сприятиме входженню України в ЄС.

Розбудова системи мультимодальних транспортно-логістичних кластерів (із залізничним, автомобільним, авіаційним та водним транспортом) на кордонах, в портах та аеропортах всередині країни є однією з ініціатив Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року [16].

Одним з основних факторів, що стримують розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні є недосконалість нормативно-правової бази як для створення та функціонування кластерів, так і для організації мультимодальних перевезень. В державі на сьогоднішній день відсутній чіткий пріоритет кластерного розвитку та дієвих політик, метрик та планів кластерного розвитку. Також ще не прийнято Закон України «Про мультимодальні перевезення», який би визначив організаційно-правові засади мультимодальних перевезень вантажів. Ухвалений в березні 2021 року у першому читанні законопроект про мультимодальні перевезення (№ 4258) пропонує впровадити поняття мультимодального перевезення вантажів; оператора мультимодального перевезення; єдиного для всіх видів транспорту, задіяних в переміщення товарів, перевізного документа; єдиного договору щодо всіх етапів перевезення незалежно від зміни видів транспорту; основних принципів державного регулювання і державної допомоги в організації таких перевезень. Проте в зазначеному проекті відсутні положення щодо формування мультимодальних транспортно-логістичних кластерів [17].

До факторів, які гальмують формування транспортно-логістичних кластерів, можна віднести низький рівень довіри між бізнесом і органами влади в плані реалізації проектів державно-приватного партнерства щодо підтримки кластерних ініціатив. В умовах браку інвестицій та венчурного капіталу як важливих джерел розвитку кластерів у розвинених країнах, саме державно-приватне партнерство може стати дієвим інструментом формування транспортно-логістичних кластерів в Україні. Стримуючими чинниками в цьому плані є втрата контролю над об'єктами державної та муніципальної власності, несумлінність партнерів, неможливість дотримання фінансових зобов'язань

через погіршення економічної та політичної ситуації в країні, погіршення світової кон'юнктури.

Поширеність корупції також стримує кластеризацію національної економіки. Корупція створює додаткові бар'єри при прийнятті компаніями рішення про вихід на ринок, а також впливає на характер стратегічної взаємодії підприємств і застосовуваних ними способів придбання переваг у порівнянні з конкурентами. Зростання бюрократизації економіки створює бар'єри для розвитку конкуренції і підвищує важливість встановлення відносин з державними службовцями, чії рішення дозволяють подолати ці бар'єри. Корупція сприяє укладанню угод у публічному секторі шляхом розвитку неофіційних зв'язків між представниками бізнесу та державними посадовцями.

Недовіра між окремими компаніями, небажання компаній розкривати та ділитися внутрішньою інформацією через можливість зловживань та виникнення залежності від потужних партнерів є перепорою для кластеризації.

Відсутність банку даних про потенційні кластери також перешкоджає створенню у суспільстві розуміння переваг кластерних об'єднань.

Незважаючи на високий транзитний потенціал України, дається в знаки високий рівень зносу транспортної інфраструктури; незбалансований та неузгоджений розвиток окремих видів транспорту; недостатні рівні надійності, безпеки, екологічності та доступності транспорту.

Водночас, сучасний стан транспортної техніки часто не дозволяє вчасно і з відповідною якістю виконувати вантажні перевезення. Парк виробничого автотранспорту в Україні скорочується. Майже 80% потужних одиниць техніки відпрацювали по десять і більше років. Відсутність у промислових підприємств фінансових ресурсів та значне скорочення бюджетного фінансування промисловості перешкоджає своєчасному оновленню та поповненню транспортного парку. Близько 85% транспортної техніки, що залишилася у підприємств, експлуатується за межами амортизаційних строків. Відсутність необхідних запасних частин не дає змоги виконувати необхідний обсяг ремонтних робіт, створює проблему як із забезпеченням транспортних перевезень,

так і проблему дорожньо-транспортних аварій та забруднення навколишнього середовища.

Вирішення окреслених проблем можливе лише шляхом впровадження інноваційних рішень в транспортній галузі, зокрема:

- законодавчого врегулювання створення і функціонування транспортно-логістичних кластерів в Україні;

- гармонізації транспортного законодавства України з нормативно-правовими актами Європейського Союзу, зокрема щодо мультимодального транспорту;

- оновлення об'єктів транспортної інфраструктури;

- забезпечення поширення в Україні найкращих практик та міжнародного досвіду створення транспортно-логістичних кластерів;

- сприяння на рівні регіонів України утворенню та підтримці транспортно-логістичних кластерів (зручне розташування та об'єкти інфраструктури, що підтримують централізацію логістичних та транспортних компаній у регіоні, можуть ініціювати формування логістичних кластерів;

- підвищення конкурентоспроможності транспортної системи за рахунок використання транзитного потенціалу;

- стимулювання інвестицій в транспортну систему;

- розвитку проектів державно-приватного партнерства;

- забезпечення безпеки і стійкості транспортно-логістичних кластерів;

- забезпечення економічно обґрунтованих транспортних тарифів і доступності транспорту;

- впровадження екологічних стандартів роботи транспортної системи;

- розвиток транскордонного співробітництва.

Отже, створення транспортно-логістичних кластерів забезпечить реалізацію виробничого потенціалу як окремих промислових підприємств, так національної економіки в цілому через підвищення якості транспортних послуг, розширення можливостей вибору оптимального перевізника, включення підприємств ядра кластеру у міжнародні транспортні коридори. Результатом створення транспортно-логістичних кластерів має стати також зростання вантажообороту всіма видами транспорту,

підвищення стійкості транспортного комплексу і підвищення ролі транспортної системи України та її регіонів в європейській та глобальній транспортних системах.

Список джерел

1. Анчишкін А. И. Прогнозирование роста экономики / А. И. Анчишкін. – М. : Экономика, 1996. – 98 с.
2. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели // Избранные произведения: в 6-ти томах. – М. : Наука, 1967. – Т. 3. – 207 с.
3. Жук Є.О. Виробничий потенціал як фактор розвитку підприємства за умови невизначеності // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2014. – № 3. Т.3 – С. 207–211
4. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия: монография / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД “Университетская книга”, 2004. – 360 с.
5. Добикін О.К. Потенціал підприємства: формування та оцінка/ О.К. Добикін, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк, М.Є. Кокотко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 208 с.
6. Круш П. В. Економіка підприємства / П. В. Круш ; за заг. ред. П. В. Круша, В. І. Подвільної, Б. М. Сердюка. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.
7. Гаєвська Л. М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л. М. Гаєвська, О. В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. Економічні науки. – 2011. – № 1 (55). – С. 184–185
8. Іщук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Іщук // Регіональна економіка: наук.-практ. журнал. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
9. Перерва П. Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / П. Г. Перерва, Н. М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 2. – С. 191–198.
10. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохбер, С. Ю. Ягудин и др.; под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
11. Громека В.И. США: научно-технический потенциал. – М.: Мысль, 1987. – 152 с.
12. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 316 с.
13. Квятковська Л.А. Формування оцінки ефективності виробничого потенціалу промислового підприємства з використанням збалансованої системи показників // Ефективна економіка: наук.-практ.

журнал. – 2010. – № 6. URL:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=238>

14. Dmuchowski R. The concept of logistics clusters and efficiency of economic enterprises // Journal of European Economy. – 2019. – Vol. 18. – № 3 (70). – P. 351–361.

15. Евтодиева Т.Е. Логистические кластеры: сущность и виды / Т.Е. Евтодиева // Экономические науки. – 2011. – № 4 (77). – С. 78-81.

16. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text>

17. Проект Закону про мультимодальні перевезення № 4258. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=70239

© Лозова Г. М., Клименко В.В., 2021

2.2. Організаційно-економічний механізм забезпечення стійких конкурентних переваг торговельного підприємства

Формування організаційно-економічного забезпечення детермінант стійких конкурентних переваг має на меті розробку та реалізацію скоординованих дій з формування, реалізації та розвитку конкурентних переваг і підтримання безперервності цього процесу. Досягнення цієї мети ґрунтується на розробці системи, що визначає порядок певного виду діяльності, зокрема з формування, реалізації та розвитку конкурентних переваг. В науковій літературі під системою розуміють комплекс взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле, мають спільні риси, взаємодіють із середовищем та між собою, поєднані певною ціллю [1].

Організаційно-економічне забезпечення формування конкурентних переваг як система має загальну ціль, складається з сукупності методів аналітичного, дослідницького характеру, інструментів реалізації, намірів і планів, взаємодії суб'єктів. Дієвість цієї системи забезпечується функціонуванням організаційно-економічного механізму, який, на нашу думку:

- є основоположним елементом системи, що дозволяє приводити її в дію та забезпечувати стабільне функціонування;
- орієнтується на цільову установку – формування конкурентних переваг і забезпечення їх стійкості;
- структурно складається з комплексу взаємопов'язаних і взаємодіючих елементів (цілей, методів, інструментів, важелів

тощо);

- є складною взаємозалежною сукупністю елементів – організаційно, економічно пов'язаних між собою підсистем нижчого рівня. При цьому кінцевий результат діяльності кожної ланки (елементу) системи є початковим для підсистеми вищого рангу;

- орієнтується на реалізацію функцій управління процесом формування конкурентних переваг згідно певних принципів, що дозволяє досягти кінцевих цілей.

Побудова механізму формування конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі являє собою процес моделювання певних умов, правил гри, згідно з якими діє система та здійснюється прямий та зворотний зв'язок між об'єктами та суб'єктами процесу.

Результатом функціонування механізму є ефекти (конкурентні переваги), які визначають стан об'єкта.

На основі зазначеного організаційно-економічне забезпечення стійких конкурентних переваг у загальному вигляді можна представити наступним чином (рис. 1).



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентних переваг

Компонентне наповнення складових організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентних переваг надано на рис. 2.



Рис. 2. Компонентне наповнення організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентних переваг

Відомо, що суб'єктами будь-якого механізму є носії

предметно-практичної діяльності (індивід або група осіб), що беруть участь в його роботі. Виходячи з цього суб'єктами організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентних переваг можуть бути підприємства роздрібної торгівлі, їх структурні підрозділи, спеціально створені центри або особи, що здійснюють функції в напрямі створення й реалізації конкурентних переваг і несуть відповідальність за досягнуті результати.

Основною метою, на досягнення якої спрямовано дію механізму, є формування стійких конкурентних переваг та забезпечення на цій основі конкурентостійкості підприємства. Її конкретизація відбувається шляхом формування сукупності завдань (підцілей), а саме:

- оцінка формування й реалізації конкурентних переваг і конкурентного потенціалу;
- аналіз сприятливості зовнішнього середовища;
- визначення джерел формування конкурентних переваг за рахунок внутрішніх джерел та адаптаційних заходів щодо оточуючого середовища;
- формулювання основних положень програми дій зі створення конкурентних переваг і розробка заходів з їх підтримання та розвитку.

Розробка механізму здійснюється з урахуванням цілей та повинна базуватись на системі принципів, до якої слід віднести:

1. Загальносистемні принципи [2]:

- комплексність – розгляд та урахування всіх напрямів, умов, чинників і джерел формування конкурентних переваг, а також причинно-наслідкових зв'язків окремих елементів системи;
- системність – побудова системи організаційно-економічного забезпечення конкурентних переваг як впорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів, які взаємодіють між собою та з зовнішнім середовищем для досягнення загальної цілі;
- цілеспрямованість – орієнтація на чітко сформульовану ціль та активний характер дій щодо реалізації цільової установки із забезпечення стійких переваг;
- науковість – необхідність використання досягнень економічної науки щодо методів, способів та інструментів вирішення завдань оцінки й формування стійких конкурентних

переваг;

- динамічність – рішення із забезпечення стійких конкурентних переваг повинні ґрунтуватись на динамічних рядах оцінок стратегічних можливостей і конкурентних позицій підприємства;

- пропорційність – збалансоване урахування ресурсів і можливостей підприємства щодо формування конкурентних переваг;

- безперервність – постійний моніторинг наявності та джерел формування конкурентних переваг з метою розробки відповідних заходів для їх забезпечення;

- гнучкість – здатність швидкого реагування на зміни в діяльності підприємства та зовнішньому середовищі;

- оптимальність – передбачає вибір найкращого варіанту з альтернативно можливих щодо вирішення завдання забезпечення конкурентних переваг;

- ефективність – вибір способів, заходів із формування переваг, які сприяють досягненню встановлених цілей.

2. Принципи управління розвитком:

- принципи розвитку систем (інформації та знань, інноваційності);

- принципи моделювання (багато альтернативність, адекватність, достатність, перевірка й ін.);

- принципи прийняття управлінських рішень (своєчасності, співмірності прав і відповідальності, творчості тощо);

- принцип синергізму.

3. Стратегічні принципи (концентрації зусиль, балансу ризиків, співробітництва).

4. Принцип інформованості та достатності учасників процесу.

5. Принцип забезпечення та підтримання диверсифікації напрямів формування конкурентних переваг, що передбачає постійне спостереження та підготовку альтернативних варіантів [3].

6. Принцип зворотного зв'язку, що дозволяє розробити механізм забезпечення конкурентних переваг адаптивним по відношенню до ринкового середовища, яке постійно трансформується. Урахування цього принципу дає змогу

провести необхідні структурні, організаційні та ресурсні зміни на підприємстві.

Алгоритм роботи механізму розкривається через сукупність функцій, методів, способів, інструментів їх реалізації для досягнення цілей.

Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентних переваг передбачає реалізацію функцій:

- аналітичної, яка полягає у здійсненні аналітично-оцінювальних процедур з: виявлення стану зовнішнього середовища щодо його сприятливості для формування та розвитку конкурентних переваг; визначення конкурентної позиції підприємства на основі бенчмаркінгу; оцінювання стану формування та реалізації конкурентних переваг і визначення наявних та перспективних їх джерел;

- планування, в процесі здійснення якої формулюються цілі конкурентної політики щодо формування й реалізації конкурентних переваг, розробляються заходи з їх створення; визначаються напрями розвитку стійких конкурентних переваг тощо;

- організації, яка передбачає організаційні заходи щодо ефективної діяльності з формування стійких конкурентних переваг (організація центрів відповідальності з управління конкурентними перевагами, розподіл завдань та організація комунікацій між функціональними підрозділами, формування інформаційної бази тощо);

- управління, яка полягає в розробці програми дій щодо формування стійких конкурентних переваг, а також управлінських заходів і мотиваційних важелів з удосконалення й розвитку сучасних джерел їх створення;

- контролю, яку спрямовано на постійний моніторинг результатів реалізації завдань з формування, реалізації та розвитку конкурентних переваг і підтримання зворотного зв'язку в процесі виконання інших функцій.

Обробка аналітичного матеріалу в процесі реалізації функції організаційно-економічного механізму здійснюється із застосуванням певних способів, прийомів для вивчення об'єкта дослідження, тобто сукупності методів, інструментів, важелів.

Вибір методів та інструментів здійснюється з урахуванням:

- цілей дослідження. Метод повинен співвідноситись з

головною метою певної роботи;

- характеру об'єкта дослідження;

- характеру досліджуваної сукупності та доступних ресурсів;

- наявності вихідної інформації, її точності, надійності та достатності для вирішення конкретної проблеми.

Об'єктом, на який спрямовано дію організаційно-економічного механізму, є результати діяльності конкретного підприємства стосовно наявності конкурентних переваг порівняно з іншими учасниками.

Кінцеві результати, що виражаються у сформованих стійких конкурентних переваг, набувають форми ефекту.

Розроблений на зазначених засадах організаційно-економічний механізм створення конкурентних переваг підприємствами роздрібною торгівлі може бути ефективно діючим, якщо він ураховує та забезпечує:

- оптимальне поєднання централізованої та децентралізованої ініціатив;

- єдність цілей і дій усього підприємства та окремих його підрозділів;

- систему мотивації, яка забезпечує зацікавленість усіх виконавців у забезпеченні конкурентних переваг і підвищенні конкурентоспроможності;

- застосування сучасних технологічних і технічних баз управління, що дозволяють з мінімальними ресурсами в реальному режимі часу вирішувати питання забезпечення конкурентоспроможності.

Дієвість та ефективність механізму забезпечення конкурентних переваг залежить від його вихідного стану, функціональної та структурної організації.

Організаційно-економічне забезпечення стійких конкурентних переваг є інтеграцією організаційного й економічного механізмів. Для формування організаційно-економічного забезпечення конкурентних переваг доцільно, на наш погляд, розмежовувати його складові.

Організаційний механізм охоплює організацію процесу функціонування системи та структури управління процесом. Елементами організаційного механізму є:

- правила, організаційно-правові документи, які

визначають і регулюють структуру управління процесом забезпечення переваг;

- обов'язки, права та відповідальність управлінських структур і задіяних працівників;
- організація процесу діяльності;
- розподіл робіт між різними виконавцями.

Економічний механізм реалізує систему економічних відносин в процесі забезпечення конкурентних переваг за допомогою здійснення функцій: цілепокладання, аналітично-оцінної, планової, проектної організаційної, управління, контрольної.

Економічний механізм забезпечення стійких конкурентних переваг передбачає їх формування та досягнення на цій основі конкурентостійкості.

В якості фундаменту для розробки механізму забезпечення конкурентних переваг доцільно застосувати науково-методичний підхід до їх формування, який передбачає послідовну реалізацію наступних етапів (рис. 3).

1-й етап. Формування інформаційної бази. Його метою є формування інформаційно-аналітичного матеріалу у вигляді необхідного обсягу внутрішніх і зовнішніх даних про об'єкт оцінки, повнота й обґрунтованість яких визначає об'єктивність отриманих результатів і наданих рекомендацій.

В якості джерел інформації виступають дані статистичної, бухгалтерської внутрішньої звітності та вибіркового обстеження підприємств роздрібної торгівлі, які є конкурентами в межах певного ринку.

2-й етап. Оцінка формування та реалізації конкурентних переваг. змістом цього етапу є оцінювання конкурентних переваг на стадіях формування та реалізації їх життєвого циклу за рахунок внутрішніх джерел у такій послідовності:

2.1. Оцінювання конкурентних переваг на стадії формування здійснюється за напрямками, які відповідають ресурсному складу конкурентного потенціалу, а саме:

- забезпеченість товарними, трудовими, фінансовими ресурсами;
- рівень менеджменту;
- здатності персоналу.



Рис.3. Науково-методичний підхід до формування стійких конкурентних переваг

Виділення напрямів оцінювання в межах кожної ресурсно-компетентної площини потенціалу відбиває, на нашу думку, внутрішні можливості формування конкурентних переваг і дозволяє оцінити базові умови та здатності підприємства формувати конкурентні переваги на їх основі.

Адекватність результатів оцінки зумовлена правильним вибором критеріїв та відповідних їм показників. Саме показники за обраними критеріями дозволяють ув'язати мету оцінки із засобами її реалізації та визначити рівень відповідності результатів діяльності з встановленими цілями та завданнями.

Оцінювання пропонується здійснювати за критеріями «забезпеченість» і «відповідність», а також системою якісних і кількісних показників, розробленою на попередніх етапах дослідження [4].

Вибір показників здійснено в межах кожної ресурсно-компетентнісної площини з урахуванням галузевих особливостей підприємств роздрібної торгівлі та прояву конкурентних переваг у цій сфері діяльності. З метою порівняння з конкурентами розрахунки показників забезпеченості ресурсами можна здійснювати відносно також порівняно незмінного показника як торговельна площа підприємств роздрібної торгівлі.

В процесі аналізу застосовуються методи статистичного аналізу (порівняння, індексний), експертних оцінок і бенчмаркінгу.

2.2. Оцінювання конкурентних переваг на стадії реалізації пропонується здійснювати за критерієм результативності та відповідною йому системою показників, які характеризують результати реалізації сформованих конкурентних переваг за різними напрямками їх створення [4].

Перелік показників не є вичерпним, він може бути доповнений або змінений з урахуванням першочергових завдань і стратегічних орієнтирів.

Результати оцінки на цій стадії дозволяють визначити, наскільки підприємство реалізувало свої можливості зі створення конкурентних переваг.

3-й етап. Визначення джерел конкурентних переваг. Цей етап є логічним продовженням попередніх і передбачає реалізацію в декілька стадій.

3.1. На першій з них пропонується оцінка наявних джерел, тобто базових умов не тільки для створення конкурентних переваг, а й самого функціонування суб'єктів господарювання. В той же час краще ресурсно-компетентніше забезпечення порівняно з іншими учасниками конкурентних відносин дозволяє не тільки мати певні переваги, але й перетворювати їх на стійкі за

рахунок інноваційних рішень.

Визначення наявних джерел здійснюється співставленням кількісно-якісних характеристик потенційних (виявлених в процесі оцінки на стадії формування) та реалізованих (виявлених в результаті аналізу на стадії реалізації) конкурентних переваг на основі графоаналітичного й індексного методів (за коефіцієнтами відповідності кращому значенню в конкурентній групі) [5].

Ідентифікація відбувається на основі інтерпретації варіантів співвідношень потенційних (N_i) і реалізованих (K_j) переваг, яка може бути наступною:

- наявні та задіяні – забезпеченість ресурсами та рівень здатностей працівників є найвищими та переваги за цими напрямками отримали підтвердження на ринку;

- наявні, але не задіяні – підприємство, маючи можливості отримання переваг, не реалізувало їх;

- джерела, які не відповідають умовам досягнення – низькі значення коефіцієнтів відповідності потенціалу та конкурентоспроможності;

- вичерпані – підприємство має реалізовані переваги на етапі дослідження, сформовані у попередньому періоді.

Найкращим вважається співвідношення $N_i \rightarrow 1$ $K_j \rightarrow 1$, що відповідає першому з наведених варіантів.

3.2. Оцінка перспективних джерел є предметом розгляду на другій стадії. Вона спрямована на виявлення підґрунтя формування стійких конкурентних переваг, саме тих, які за своїми характеристиками унікальності, тривалості, складності копіювання, орієнтації на споживача сприяють підтриманню конкурентоспроможності протягом тривалого періоду, тобто забезпеченню конкурентостійкості.

Основу стійких конкурентних переваг підприємства становлять сфери його ключових компетенцій, тобто інтелектуальний капітал, головними складовими якого є знання, вміння, творчі й інноваційні здібності.

Для оцінки зазначених складових доцільно:

- сформувані показники, які характеризують інтелектуальну складову здатностей персоналу та компетенцій менеджменту підприємства. Це можуть бути лідерські, управлінські, інноваційні компетенції, креативність й інші, які відбивають здатності до отримання, генерування та застосування

нових знань, вмінь та інновацій;

- визначити рівень обраних характеристик експертним методом із застосуванням бальної оцінки та на основі бенчмаркінгу середній рівень компетенцій і здатностей в конкурентній групі.

Ідентифікація перспективних джерел здійснюється за результатами співставлення характеристик певного підприємства з середнім рівнем по групі. Таке порівняння дасть змогу виявити високий, середній, низький потенціал формування стійких конкурентних переваг, або його відсутність.

3.3. На цій стадії за результатами ідентифікації базових умов і перспективних джерел формулюються висновки та цільові установки щодо їх створення, підтримання та розвитку. Наприклад, за умови низького потенціалу джерел формування стійких конкурентних переваг підприємству слід серйозно підійти до вирішення проблем кадрової політики, удосконалення інноваційної й управлінської діяльності.

4-й етап. Оцінка умов і чинників зовнішнього середовища. Змістом цього етапу є визначення сприятливості зовнішнього середовища з метою визначення характеру дій в процесі пошуку й утворення джерел конкурентних переваг, у тому числі за рахунок зовнішніх чинників.

Реалізація етапу передбачає:

4.1. Оцінку сприятливості зовнішнього середовища, яка полягає в наступному:

- відбір зовнішніх чинників макrorівня, а також регіонального та галузевого рівнів. Така диференціація зумовлена особливостями сучасної діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі, які свідчать про коливання меж мезо- та мікрорівнів в існуючому розумінні. Так, діяльність торговельних мереж не обмежується локальним ринком або одним регіоном. Розвиток електронної торгівлі також усуває кордони між факторами мезо- та мікрорівня.

За кожним рівнем обираються чинники, які найбільше впливають на розвиток сучасних джерел формування конкурентних переваг. зокрема такі як інвестиційний клімат, стан інноваційного середовища, якість, система постачання, стан конкуренції й інші;

- формування системи показників, які відбивають стан

зовнішніх чинників. В якості таких можуть бути використані дані державної статистики й індекси міжнародних організацій, які мають чіткий зміст і вимірність та не потребують додаткових досліджень;

- здійснення узагальнюючої оцінки впливу факторів кожного рівня та зовнішнього середовища в цілому на основі мультиплікативних моделей [1];

- інтерпретація значень на основі ідентифікації величин інтегрального показника впливу зовнішнього середовища ($R > 1$ – абсолютно сприятливий, $R = 1$ – сприятливий, $0,5 < R < 1$ – несприятливий, $R < 0,5$ – загрозливий вплив).

4.2. Вибір типу поведінки базується на результатах оцінки стану зовнішнього середовища, отриманих на попередній стадії.

Залежно від стану середовища тип поведінки може бути інноваційним, репродуктивним, адаптивним, захисним або комбінованим.

5-й етап. Розробка програми дій та прийняття рішень щодо формування джерел стійких конкурентних переваг. Зміст цього етапу корелюється з основною метою організаційно-економічного механізму й полягає у визначенні основних завдань і розробці заходів з пошуку, створення, удосконалення та розвитку джерел конкурентних переваг за напрямками їх формування (рис. 4).

<p>Джерела конкурентних переваг за напрямками формування</p> <p>Рекомендації з формування конкурентних переваг</p>	<p>Наявні</p>	<p>Перспективні</p>
<p>Стан джерела</p>		
<p>Завдання з формування</p>		
<p>Тип поведінки</p>		
<p>Заходи з формування</p>		

Рис. 4. Напрями формування та розвитку конкурентних переваг

6-й етап. Контроль і моніторинг формування та розвитку джерел конкурентних переваг. Метою та результатом цього етапу є постійне відстеження ситуації з формування, реалізації та розвитку конкурентних переваг, стану їх джерел для попередження можливих відхилень від встановлених завдань.

Контроль за сутністю є системою зворотного зв'язку, що дозволяє корегувати дії у випадку їх невідповідності плану і тим самим забезпечити досягнення підприємством своїх цілей.

Запропонований науково-методичний підхід до формування конкурентних переваг, на відміну від існуючих базується на системно-функціональному підході, має підґрунтям як оцінку внутрішнього середовища, так і джерел формування з визначенням їх перспективності, що дозволяє комплексно вирішувати завдання зі створення переваг.

Застосування розробленого підходу та методичного інструментарію сприятиме удосконаленню економічного механізму забезпечення стійких конкурентних переваг та його спрямування на підвищення конкурентостійкості та поліпшення конкурентної позиції на ринку

Ефективна реалізація розроблених заходів з формування конкурентних переваг і втілення їх у практичну діяльність підприємств роздрібної торгівлі стає можливою за умов розробки адекватного організаційного механізму забезпечення конкурентних переваг, який передбачає концентрацію зусиль як керівного складу, так і рядових працівників на вирішення означених питань.

Основною метою організаційного механізму забезпечення конкурентних переваг є організація систематичної роботи в напрямі досягнення підприємствами роздрібної торгівлі довгострокового успіху, за рахунок формування, реалізації й розвитку конкурентних переваг та інтеграція системи їх забезпечення в загальну систему управління підприємством.

Вважаємо, що організаційний механізм забезпечення стійких конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі можна охарактеризувати як:

- впорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів системи, що визначає задіяні структурні підрозділи й окремих працівників і розподіл робіт між ними;

- організаційне закріплення функцій за структурними підрозділами та працівниками, визначення функціональних взаємозв'язків і регламентація інформаційних потоків.

Для систематичної роботи в напрямі забезпечення стійких конкурентних переваг можна рекомендувати створення на підприємстві «Центру управління конкурентними перевагами», який би складався з керівника (заступника директора з комерційних питань або маркетингу) та головних спеціалістів функціональних підрозділів (аналітичного, маркетингу, фінансів, постачання й ін., залежно від специфіки підприємства).

Зазначений центр має: організувати, координувати, контролювати діяльність структурних підрозділів; визначати генеральні напрями, розробляти й ухвалювати певні рішення із забезпечення конкурентних переваг. Центром може здійснюватися і розподіл функціональних обов'язків з конкретного напрямку між фахівцями структурних підрозділів.

У разі виникнення поточних і стратегічних проблем, пов'язаних із різноманітними аспектами забезпечення конкурентних переваг, підвищення конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності, перспективним інструментом їх розв'язання може стати організація проектних груп, до складу яких можуть входити спеціалісти різних підрозділів і найактивніші, творчі працівники. Чисельність і склад проектних груп має визначатися та затверджуватися центром залежно від напрямку та складності виявленої проблеми.

Структурні елементи організаційного механізму, їх повноваження та функції із забезпечення конкурентних переваг наведено в табл. 1.

Отже впровадження системи організаційно-економічного забезпечення стійких конкурентних переваг на вітчизняних підприємствах роздрібної торгівлі сприятиме налагодження процесів формування, реалізації та розвитку конкурентних переваг на системній, цілеспрямованій основі, забезпечуватиме їх життєздатність і довготривалий ринковий успіх.

Таблиця 1

Структурні елементи організаційного механізму, їх повноваження та функції із забезпечення конкурентних переваг підприємства

	Керівник	Центр управління КП	Спеціаліст з маркетингу	Спеціалісти інших підрозділів	Проектні групи
<i>1. Аналітична функція</i>					
1.1. Аналіз зовнішнього середовища			3	3	
1.2. Бенчмаркінг			3	3	3
1.3. Оцінка конкурентних переваг			3	3	3
1.4. Оцінка конкурентного потенціалу			3	3	
1.5. Визначення джерел конкурентних переваг			3	3	3
<i>2. Функція планування</i>					
2.1. Формулювання цілей конкурентної політики щодо формування та реалізації конкурентних переваг		У	Р	Р	Р
2.2. Розробка заходів з формування конкурентних переваг		П, У	Р	Р	П, Р
2.3. Визначення напрямів розвитку перспективних джерел стійких конкурентних переваг		П, У			Р
2.4. Розробка програми дій зі створення планової сукупності актуальних конкурентних переваг за різними напрямками і джерелами		У			Р
<i>3. Функція організації</i>					
Організація центру управління конкурентними перевагами	У				
Організація діяльності проектних груп		3			
Формування інформаційної бази аналітично-планових досліджень		У	Р	Р	Р

Продовження таблиці 1

	Керівник	Центр управління КП	Спеціаліст з маркетингу	Спеціалісти інших підрозділів	Проектні групи
Розподіл завдань між структурними підрозділами		У			
Організація та розвиток комунікацій між функціональними підрозділами		З			З
<i>4. Функція управління</i>					
Формування корпоративної культури	У	ГІ, ВП			З
Розробка програм підвищення кваліфікації персоналу	У	ВП			ВП
Розробка мотиваційних механізмів щодо творчої активності персоналу	У	ГІ		ВП	Р
Створення кар'єрних ліфтів		З	ВП	ВП	ВП
<i>5. Функція контролю</i>					
Визначення об'єктів контролю	У	З			ВП
Моніторинг результатів діяльності та реалізації завдань з формування, реалізації та розвитку конкурентних переваг		З	З	З	З
Розробка коригуючих заходів	У	У	ВП	ВП	Р

Умовні позначки: КП – конкурентні переваги; ГІ – генерування ідей; ВП – внесення пропозицій; Р – розробка; У – ухвалення; З - здійснення

Список джерел

1. Завадський Й. С. Економічний словник / І. С. Завадський, Т. В. Осовська, О. О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с. – С.281, 288.
 2. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) / за ред. А. А. Мазаракі. – 2-ге вид., доп. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 296 с.
 3. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ, – 2006. – 294 с.
 4. Чорна М. В. Оцінка конкурентних переваг підприємств ритейлу на стадіях їх життєвого циклу / М.В. Чорна, Н. М. Смольнякова, А. М. Волосов // Журнал європейської економіки. – Т. №19, 4(75). – 2020. – С. 725-742.
 5. Чорна М. В. Науково-методичні аспекти ідентифікації джерел конкурентних переваг підприємств ритейлу / М. В. Чорна, А. М. Волосов, М. О. Резник // Бізнес Інформ. – 2021. – №2. – С. 161–168.
- © Волосов А.М., Михайлова О.В., 2021

2.3. Розвиток високотехнологічних промислових підприємств ракетно-космічної галузі в умовах індустрії 4.0

У епоху турбулентних змін відбувається кардинальна трансформація системи управління високотехнологічними підприємствами ракетно-космічної галузі. Особливість функціонування цих підприємств призводить до необхідності запровадження різноманітних інноваційних систем управління, наприклад, Agile-менеджмент («гнучке» управління) [2,4] як ітераційний метод планування та керування процесами.

Саме запровадження принципів, методів, інструментарію та технологій Agile-менеджменту дозволяє підприємствам здійснити інноваційний «вибух» у сукупності функцій управління: планування, організація, маркетингу мотивація, контроль, облік, аудит тощо. За результатами дослідження Boston Consulting Group (BCG) [1] до основних зисків від впровадження agile-менеджменту відносять: зменшення витрат на 25-35%, покращення якості продукції та послуг на 20%; прискорення створення нової продукції та послуг на 100-200%

Пріоритетною задачею Agile-менеджменту є можливість подолання бар'єрів запровадження інноваційних рішень, насамперед, інформаційного. Інформаційний вакуум позбавляє експертів можливостей здійснити релевантне оцінювання прийнятого рішення. Тому, власне, і потрібно інформаційно-методичне забезпечення системи управління на підприємстві, що забезпечує система інформаційної підтримки, а саме – комунікаційна підтримка.

Подолання інформаційної асиметрії є вирішальним завданням, оскільки вона перешкоджає гармонійному розвитку необхідних технологій, заважаючи учасникам ринку належним чином оцінювати ризики, можливості, що пов'язані з розбудовою інноваційної системи в еру New Space («Новий» Космос).

Незважаючи на те, що можна вжити відповідних заходів щодо зменшення асиметрії інформації (формування єдиної інформаційної бази, надання додаткової інформації, узгодження інтересів економічних агентів, використання техніки скринінгу тощо), абсолютно неможливо уникнути мінімального значення. Користувачі інформації мають особливий інтерес, якщо інтереси досягають розбіжності, асиметрія інформації досягає максимального значення. Як наслідок, зменшуються суспільні зиски та ефекти.

Повільний обмін інформацією затримує досягнення гармонійних цілей розвитку – перетворення космічної діяльності людства на сталий розвиток та поєднання інтересів усіх учасників ринку. Сталий розвиток космічної діяльності буде можливим лише тоді, коли користувачі космосу будуть реалізовувати технології та практики, придатні, щоб уникнути накопичення об'єктів на орбіті.

Формування методологічної платформи Agile-менеджменту відбувається на етапі суспільного виробництва Індустрія 4.0. Відповідно до атрибутивного підходу, інноваційна зміна системи можлива тільки при кардинальних змінах її функціональних властивостей (атрибутів).

У табл. 1 розглянуто порівняльну характеристику зміни атрибутів енергетичних систем відповідно до технологічних укладів Індустрія 3.0 та Індустрія 4.0 [5].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика атрибутів інноваційних систем ракетно-космічної галузі відповідно до технологічних укладів Індустрія 3.0 та Індустрія 4.0

№ з/п	Атрибутивна ознака системи	Технологічний уклад	
		Індустрія 3.0	Індустрія 4.0
1	Інформація щодо рівня ціни	Недоступна чи занадто запізнїла	Відображається в реальному часі
2	Контроль за перетіканням потужності	Обмежений	Загальне управління
3	Генерування системи	Централізоване	Розподілене
4	Перевірка обладнання	На місці	Віддалений моніторинг
5	Комунікація між елементами	Одностороннє або його повна відсутність	Двостороннє
6	Топологія	Переважає радіальна	Переважає мережева
7	Реагування	На наслідки аварії	Передбачення та запобігання аварії
8	Тривалість роботи	До повної відмови (поломки)	Постійний моніторинг, самодіагностика
9	Відновлення функціонування мережі	Ручне	Автоматичне
10	Рівень системних аварій	Високий	Низький
11	Відокремлення від мережі	Ручне, фіксоване	Адаптивне

Примітка: удосконалено авторкою.

Аналіз зміни атрибутів інноваційних систем ракетно-космічної галузі, що побудована на принципах Індустрії 4.0, має значні переваги: регульованість, економічність та ефективність. Це дозволить значно підвищити ефективність і забезпечити очікувані зиски для всіх зацікавлених сторін (стейкохлдерів). Реалізація ключових вимог, заснованих на базовому підході,

може бути гарантована поєднанням традиційного розвитку зі створенням нових атрибутів його ключового елемента, інноваційної системи.

Необхідною умовою розвитку інноваційних систем ракетно-космічної галузі є формування стратегічного бачення завдань, які повинні відповідати вимогам зацікавлених сторін.

Досягнення галузей «глибокої» науки, інформаційно-комунікаційних технологій [3] дозволяє запровадити чотири ключові інноваційні рішення у космічній діяльності: IoT (Інтернет речей), Data Driven Decision (big data analysis – статистичний аналіз багатовимірних даних), Connected machines (з'єднанні машини), Artificial Intelligence (штучний інтелект). Кожен з цих чотирьох ключових областей формують відповідні технології реалізації інноваційних рішень. Так, аналітика Big data може здійснюватися через Блокчейн-системи.

Застосування технології Blockchain у космічній діяльності може здійснюватися у таких напрямках: фінансування космічних стартапів і створення активів; токенизація космічних активів не для цілей інвестування; токенизація вимог щодо даних дистанційного зондування Землі; управління інформацією про повний цикл виконання космічної місії; безпечний супутниковий зв'язок – створення віртуальних зон безпеки різних рівнів; проведення публічних закупівель у космічній галузі; забезпечення кібербезпеки космічних активів шляхом управління поставками [7].

Управління інформацією про повний цикл виконання космічної місії дозволить постійно здійснювати моніторинг не тільки місцезнаходженням штучних космічних об'єктів на орбіті Землі, але і всіх потенційно загрозливих некерованих технологічних об'єктів з метою профілактики космічного сміття відповідно до принципів Clean Space («Чистого» Космосу).

За допомогою технології Blockchain можна суттєво просунути у вирішенні проблеми засмічення космосу, записуючи до блокчейн-мережі інформацію про оновлення обстановки в режимі реального часу [7].

Блокчейн-системи в секторі космічної діяльності також допомагають створити умови для зберігання, обробки та аналізу величезної кількості інформації. Ця інформація має бути включена в угоду та є єдиною, важливою для учасників ринку

космічної діяльності, представників фінансового сектора економіки.

Це стосується і фізичних атрибутів енергетичних ресурсів, особливо палива та енергії [7]. Система базується на характеристиках: продукт – електроенергія, процес виробництва та споживання не збігаються в часі. З високим рівнем імовірності (точності) заздалегідь неможливо визначити кількість споживання та генерації з урахуванням потенціалу технологічного розвитку енергії, наприклад, створення орбітальних електростанцій у майбутньому. Це призводить до необхідності вирівнювання графіків навантаження та постійного моніторингу на космічних орбітальних станціях енергії з метою покращення якості енергетичних ресурсів.

Побудова моделі системи управління інформацією про повний цикл виконання космічної місії на основі використання можливостей технології Blockchain сприяє децентралізації рішень у цьому секторі (рис. 1).

Саме технологія Blockchain як високотехнологічна система управління системою дозволить поєднувати всі комунікації в єдине ціле, за умови програмованого штучного інтелекту, налаштованого під потреби кожного користувача.

Мережа може відстежувати стан траєкторії об'єктів космічної діяльності в Інтернеті, використовуючи прийоми та інструменти моніторингу: збір, обробка інформації в системі «виробничий процес – споживання». Перспективи використання технології Blockchain в цьому секторі мають значний потенціал: поступово відбувається розширення цієї технології в суміжних галузях – формується глобальна мережа управління ресурсами на різних ієрархічних рівнях, зокрема, на промислових підприємствах.

При цьому засоби забезпечення впровадження інноваційних технологій такі: інституційно-організаційні, економічні та інформаційно-мотиваційні. Кожен із засобів можна подати як ієрархічну систему взаємопов'язаних етапів [5].

Інституційно-організаційні засоби включають два рівні:

1) інституційний: внесення змін до установчих документів розробка та впровадження положень, інструкцій, які регламентують діяльність прийняття наказів, розпоряджень, роз'яснень з питань запровадження правил, що встановлюють

обсяг, послідовність, способи та терміни виконання персоналом підприємства дій;

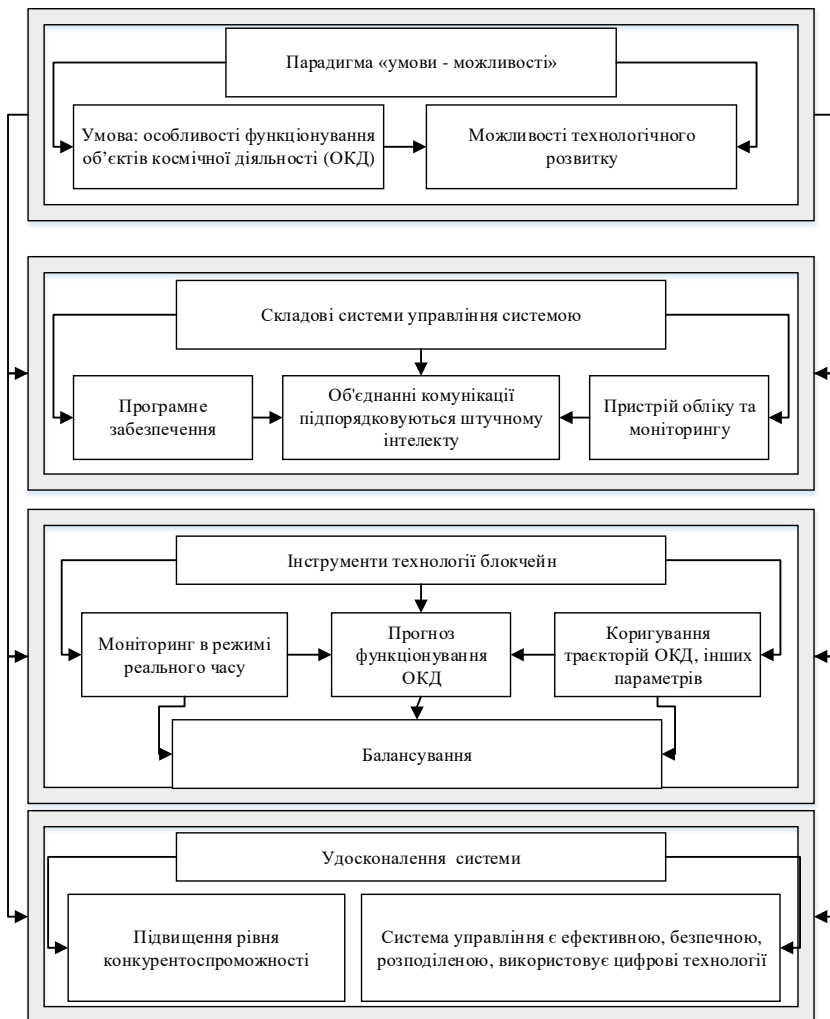


Рис. 1. Архітектура побудови системи управління інформацією про повний цикл виконання космічної місії за технологією Blockchain

Примітка : удосконалено авторкою.

2) організаційний: адаптація діяльності до змін зовнішніх умов в апараті управління підприємством; реорганізація окремих структурних підрозділів упровадження системи підготовки, перепідготовки, ротатії персоналу.

До економічних засобів забезпечення впровадження інноваційних технологій належать економія ресурсів; упровадження бюджетного фінансування та створення центрів відповідальності витрат; покращення фінансової дисципліни; оптимізація джерел фінансування діяльності та розвитку підприємства.

Інформаційно-мотиваційні засоби я включають два рівні:

1) мотиваційний (підвищення рівня кадрового забезпечення; преміювання за розробки та пропозиції з упровадження технологій ресурсозбереження; забезпечення нематеріальної мотивації за дотримання стандартів ресурсозбереження);

2) інформаційний (інформування персоналу про мету, завдання, програми, можливості та наслідки політики управління ресурсозбереження; захист інформації та комерційної таємниці; інформування щодо змін у планах, завданнях із забезпечення ресурсозбереження).

На наш погляд, при цьому є доречним застосування концепції «центрів відповідальності» (ЦВ), яка є методологічною платформою теорії «обліку відповідальності» (Responsibility Accounting). Створення ефективної системи моніторингу та контролю за центрами відповідальності дозволяє підвищити обґрунтованість управлінських рішень щодо запровадження інноваційних технологій – підвищує швидкість обміну релевантною інформацією, досвідом та знаннями, скорочує час на пошук знань й інформації, здійснює налагодження взаємодії між ланками системи та складовими бізнес-процесів підприємства.

Ієрархія підприємства як центрів відповідальності є запорукою формування ефективної системи управління ресурсами суб'єкта господарювання. При цьому необхідно враховувати організаційні й технологічні особливості діяльності підприємства, а також децентралізувати систему управління доходами та витратами. Це дозволить отримувати інформацію більш повного спектра для прийняття управлінських рішень

щодо формування організаційних моделей обліку витрат та доходів з метою інноваційного розвитку підприємства.

Запропонований підхід до запровадження концепції управління змінює філософію функціонування функціональних підсистем у системі управління підприємством, орієнтуючи їх на стратегічні потреби.

При виробництві об'єктів космічної діяльності підприємства використовують різноманітні ресурси. Розглянемо особливості використання основних засобів та нематеріальних активів для високотехнологічних підприємств ракетно-космічної галузі.

Важливим для успішного провадження діяльності є розуміння потоків облікових документів між підрозділами підприємства. Такі схеми здебільшого є доволі громіздкими та інформативними, що ускладнює сприйняття.

Зі стрімким розвитком інформаційних технологій рух документів на підприємстві можна наочне відобразити з використанням спеціальних пакетних програм, наприклад Microsoft Office Visio. Цей програмний продукт дозволяє відокремлювати за допомогою «пулів» окремі структурні підрозділи, що значно спрощує аналіз наведеної інформації.

Використання цього програмного продукту допомагає підвищити рівень автоматизації, мінімізувати матеріальні витрати, провести раціональне розташування підрозділів, визначити послідовність руху документів активів й забезпечити уникнення циклічності опрацювання документа на конкретному робочому місці.

На рис. 2 побудована схема потоків документів з оцінювання основних засобів (ОЗ) між підрозділами підприємства на основі концепції «центрів відповідальності» та системи пулів витрат (cost pool) [6].

Щодо визначення ліквідаційної вартості при розрахунку вартості об'єктів космічної діяльності. У багатьох країнах ЄС (Франція, Німеччина, Нідерланди) відсутнє поняття «ліквідаційна вартість» при розрахунку амортизації об'єктів основних засобів. В Україні, відповідно до Положення (Стандарту) Бухгалтерського обліку 7 (П(С)БО 7): «ліквідаційна вартість – це: сума коштів або вартість інших активів, що підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після

закінчення терміну їхнього корисного використання (експлуатації), за винятком витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією)» [8].

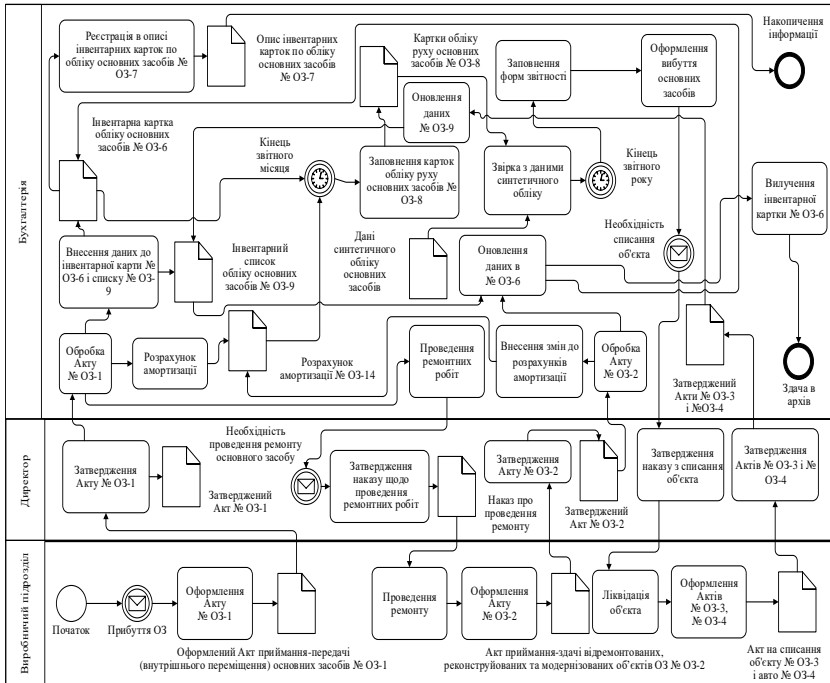


Рис. 2. Схема потоків документів з оцінювання основних засобів між підрозділами підприємства на основі концепції «центрів відповідальності» та системи пулів витрат (cost pool)

Примітки: ОЗ-1 «Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів»; ОЗ-2 «Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів»; ОЗ-3 «Акт на списання основних засобів»; ОЗ-4 «Акт на списання автотранспортних засобів»; ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів»; ОЗ-7 «Опис інвентарних карток по обліку основних засобів»; ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів»; ОЗ-9 «Інвентарний список основних засобів»; ОЗ-14 «Розрахунок амортизації основних засобів» (для промислових підприємств).

Розрахунок ліквідаційної вартості дозволить врахувати необхідні витрати на ліквідацію об'єктів космічної діяльності після закінчення строку експлуатації, особливо на космічній орбіті Землі. У 21 столітті наявність космічного сміття на орбіті Землі досягло катастрофічних масштабів. Це актуалізує пошук напрямів фінансування щодо вирішення проблеми повернення космічних апаратів та/або їх складових частин, що повертаються, з навколоремної орбіти або космічного простору на Землю. Саме врахування ліквідаційної вартості в початковій вартості об'єктів космічної діяльності є одним із можливих резервів цих коштів.

Відповідно до вимог фінансового обліку, ліквідаційна вартість визначається як різниця очікуваного доходу та очікуваних витрат. Ліквідаційна вартість як майбутня вартість повинна визначатися, на наш погляд, з врахуванням таких чинників: функціональне призначення і технічні характеристики, терміну експлуатації, прогнозу інфляції тощо. При цьому можна визначити межі ліквідаційної вартості у відсотках в залежності від групи основних засобів. Відповідно до Податкового Кодексу України (ПКУ), об'єкти основних засобів відносять до різних груп з відповідним мінімальним строком (терміном) експлуатації. У вітчизняному фінансовому обліку розглянуті тільки неспецифічні операційні діяльності, тоді як космічна діяльність має відповідну специфіку діяльності.

У зв'язку з цим, пропонуємо сформувані у управлінському обліку компаній, науково-дослідних інститутів та інших організацій, що займаються розробкою та реалізацією проектів у космічному секторі, розробити внутрішній Робочий план облікових рахунків.

З метою інтеграції фінансового та управлінського обліку в єдину систему можна адаптувати групи об'єктів космічної діяльності до податкових вимог України з врахуванням мінімального терміну експлуатації, наприклад: група 3 – передавальні пристрої – поліпшення, створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації тощо будь-якого походження та виду на відстань (10 років); космічні станції, що складаються з несучих та огорожувальних або сполучених (несуче-огорожувальних) конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення

майна, тварин, рослин, збереження інших матеріальних цінностей, провадження економічної діяльності (20 років); група 4 – машини та обладнання (5 років), електронно-обчислювальні машин (5 років); група 5 – транспортні засоби (4 роки). В залежності від груп основних засобів об’єктів космічної діяльності можна здійснювати розрахунок межі ліквідаційної вартості у відсотках, наприклад, 5-10%, 10% ліквідаційної вартості для космічних станцій з мінімальним терміном експлуатації 20 років.

Сформована схема потоку документів з оцінювання нематеріальних активів (НМА) на підприємстві подана на рис. 3 [5].

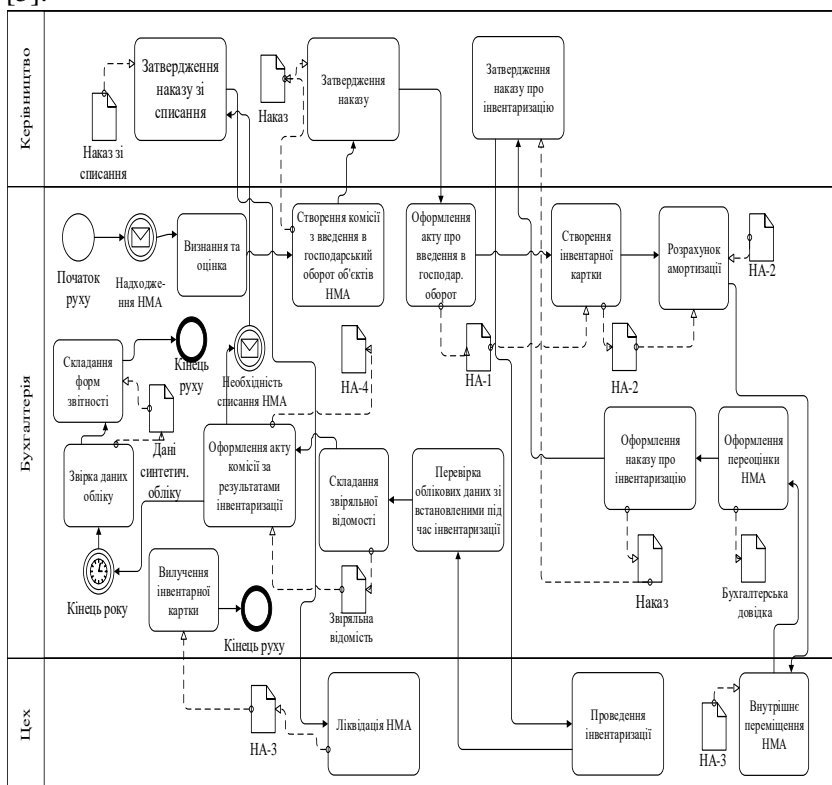


Рис. 3. Схема потоків документів з оцінювання нематеріальних активів між підрозділами підприємства на основі концепції «центрів відповідальності» та системи пулів витрат (cost pool)

Примітки: НА-1 – Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів; НА-2 – Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів; НА-3 – Акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів; НА-4 – Інвентаризаційного опису об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів.

За результати досліджень можна зробити висновки.

Можливості досягнень технологічного укладу Індустрія 4.0 здатна суттєво прискорити розвиток високотехнологічних підприємств, зокрема, підприємств аерокосмічної діяльності. Відбуваються структурні зрушення у використанні всіх ресурсів підприємства: матеріальних, нематеріальних, людських. З метою надання релевантної та об'єктивної інформації для прийняття ефективних рішень потребує кардинальних змін у всіх функціях управління підприємством: планування, організації, маркетингу, мотивації, контролю, обліку, аудиту тощо. Запровадження системи Agile-менеджмент на промислових підприємствах аерокосмічної діяльності дозволяє значно зменшити операційні витрати, покращити якість та прискорити створення нової продукції та послуг.

Побудова моделі системи управління інформацією про повний цикл виконання космічної місії на основі використання можливостей технології Blockchain сприяє децентралізації рішень. Проаналізовано технічну сторону технології Blockchain як програмне забезпечення для моніторингу з функцією віддаленої передачі даних у режимі «онлайн». Це дозволить значно зменшити насамперед фінансові витрати. Потенційне використання технології Blockchain в секторі космічної діяльності на основі систем штучного інтелекту – це не тільки обмін, зберігання, обробка та аналіз інформації, а й формування високотехнологічної системи, на основі інформації якої можна приймати ефективні управлінські рішення.

З метою обґрунтування побудови ефективної системи управління ресурсами необхідно запровадити центри відповідальності як форми організаційної структури підприємства. Це дозволить побудувати модель обліку витрат на ресурси залежно від обсягів повноважень та обов'язків

управлінців в організаційній структурі підприємств. Побудовано схеми потоків документів з оцінювання нематеріальних активів та основних засобів між підрозділами підприємства на основі концепції «центрів відповідальності» та системи пулів витрат. Для підвищення релевантності та усунення асиметричності інформації управлінці повинні здійснювати контроль за напрямками використання інноваційних технологій з метою прийняття ефективних рішень щодо розвитку підприємств аерокосмічної діяльності.

Список джерел

1. Agile Works – but Are You Measuring the Impact? Boston Consulting Group. URL: <https://www.bcg.com/publications/2019/agile-works-measuring-impact> (дата звернення: 07.05.2021).

2. Ahmed M.N., Mohammed S.R. Developing a Risk Management Framework in Construction Project Based on Agile Management Approach. *Civil Engineering Journal*. 2019. 5(3). P. 608–615. URL: <https://www.civilejournal.org/index.php/cej/article/view/1252> (дата звернення: 07.05.2021).

3. Dalenogare L.S., Benitez G.B., Ayala N.F., Frank, A.G. The expected contribution of Industry 4.0 technologies for industrial performance. *International Journal of Production Economics*. 2018. 204. P. 383–394. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0925527318303372> (дата звернення: 07.05.2021).

4. Gablas B., Ruzicky E., Ondrouchova M. The Change in Management Style during then Course of a Project from the Classical to the Agile Approach. *Journal of Competitiveness*. 2018. 10(4). P. 38–53. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/167b/09d5cfa7131f9c37a25dc1a78bae883ec1f2.pdf> (дата звернення: 07.05.2021).

5. Гільорме Т. В. Обґрунтування управлінських рішень щодо запровадження технологій енергозбереження на промислових підприємствах: теорія, методологія, практика : монографія. Запоріжжя : КПУ, 2020. 300 с.

6. Гільорме Т. В. Організація обліку та аудиту на підприємствах в умовах інформаційного простору : монографія. Дніпро : ФОП Дробязко С. І., 2018. 188 с.

7. Гурова А., Кірпачова М. Правові засади застосування блокчейну в космічній діяльності: основні сфери застосування. *Підприємництво, господарство і право*. 2020. №11. С. 284–290. URL:

<http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2020/11/49.pdf> (дата звернення: 07.05.2021).

8. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : наказ Міністерства Фінансів України від 27.04.2000 р. №92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text> (дата звернення: 07.05.2021).

© Гільорме Т.В., 2021

2.4. Критерії економічної ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства

Проблема підвищення ефективності сільського господарства в нашій країні стала об'єктом уваги багатьох вчених-економістів. Вивчення комплексу проблем, пов'язаних із пошуком шляхів підвищення ефективності сільського господарства є одним з найактуальніших завдань, які стоять перед вітчизняною аграрною наукою.

В умовах функціонування ринкової економіки швидко змінюється економічне середовище, тому існує гостра необхідність продовжити системні дослідження ефективності сільського господарства і шляхів її підвищення в нових умовах [1, с. 62].

Ефективність суспільного виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю матеріальних, трудових, земельних та фінансових ресурсів досягти більшого обсягу виробництва та національного доходу за рахунок зниження матеріаломісткості, скорочення трудових затрат і значного підвищення якості продукції. Лише на цій основі можна успішно вирішувати економічні й соціальні проблеми суспільства. Загальне поняття ефективності виробництва, на відміну від економічної його ефективності, охоплює не лише економічні, й соціальні аспекти. Крім того, воно включає забезпечення соціальних гарантій населення, стабілізацію політичної ситуації в країні.

Категорія ефективності є провідною в системі економічних категорій. З погляду економічної теорії, а також практики, від правильності її розуміння, трактування і використання залежить правильність усієї системи ефективності ведення виробництва та її оцінки через систему відповідних показників, правильність

розуміння критерію ефективності та методики розрахунку її показників.

У вітчизняній економічній літературі з'ясування ефективності як економічної категорії знайшло широке висвітлення. У ній можна знайти публікації, які принципово відрізняються щодо теоретичних підходів до вирішення проблеми підвищення ефективності економіки, зокрема її аграрного сектора. Окремі вчені дотримуються старих радянських теоретичних поглядів, інші вважають більш вагомими досягнення зарубіжної економічної думки, треті намагаються якоюсь мірою поєднати основні положення різних наукових шкіл. При цьому, однак, усі підходи і тривалі дискусії зводяться до визначення суті й видів ефективності залежно від вибраних характеристик, її соціального та економічного змісту, встановлення критерію оцінки ефективності та обґрунтування вибору результату і витрат при її визначенні.

«Ефективність, – як зазначає Й. Крілек, – пов'язана з цілеспрямованою людською діяльністю, з раціональністю діяльності, тобто з пізнанням, осмисленням, переосмисленням і працею. Лише цілеспрямована, раціональна праця може бути ефективною, тобто може вести до бажаної мети. В суспільному розумінні ефективним є те, що приносить бажані результати, веде до досягнення цілей всього суспільства (політичних, соціально-економічних, культурно-виховних) або колективів та їх окремих членів» [2, с. 12]. Автор справедливо відзначає економічну ефективність як соціально-економічну категорію, пов'язану з розвитком продуктивних сил і характером виробничих відносин, притаманних певному способу виробництва. Вони визначають її зміст, цілі і критерії.

Категорія «ефективність» належить до категорій, які в економічних науках є найбільш дискусійними і водночас найбільш застосовуваними для оцінки процесу господарювання певних суб'єктів ринкової економіки. Тому увагу треба приділити з'ясуванню суті ефективності, її основних вимірів і критеріїв, попередньої класифікації чинників, які визначають ефективність функціонування підприємства чи галузі.

Прийняття певних рішень і організація діяльності підприємства в умовах ринкової економіки вимагають застосування певних правил, принципів і засад, що створить можливості для одержання найкращих результатів при

закладених умовах діяльності. Раціональність дій, які здійснює підприємство, повинна ґрунтуватись на засадах господарності (чи так званій засаді раціонального господарювання), що в загальному понятті охоплює дві форми:

- продуктивності, яка ґрунтується на досягненні «максимальних» ефектів за стабільних (встановлених) витрат;
- економії, що закладає отримання певних ефектів при прагненні до мінімізації здійснюваних витрат [3, с. 17].

Однак справедливо буде зазначити, що не можна при такому трактуванні повністю упускати таку фундаментальну основу діяльності підприємства, як ціль діяльності. Тому ефективність, крім оцінки рівня реалізації засад господарювання (зв'язок ефекти / витрати), повинна охоплювати й оцінку одержаних ефектів і здійснених витрат з метою досягнення цілей діяльності.

На основі викладених міркувань можна виділити два взаємодоповняльних компоненти ефективності:

- результативність, яка визначає рівень досягнення (реалізації) досягнутих цілей;
- економічність, корисність, які утворюють зв'язки чи відмінності між одержаними ефектами і здійсненими витратами.

Це так званий цільовий підхід. Така інтерпретація категорії ефективності потребує з'ясування тріади понять «ціль-ефекти-витрати».

Існує два підходи до оцінки ефективного господарювання – цільовий і системний. З огляду на системний підхід існує дещо інше трактування ефективності. Передусім тому, що організації є системами відкритими і зв'язаними багатьма зв'язками з оточенням, прагнучими до збереження своєї інтегральності і запевнення свого розвитку, які пробують оптимізувати процеси пошуку і використання засобів, а також пошуку й утримання своєї конкурентної позиції стосовно інших елементів оточення.

У системному підході ефективність виражається в здатності організації до подолання непевностей, які випливають з оточення, а також побудова умов оточення в такому напрямі, щоб вони сприяли організації разом із здатністю до пошуку засобів з оточення і їх умілого використання.

Відповідно до такого підходу інтерпретація ефективності виражається в тріаді «витрати на вхід до системи – процес трансформації – ефекти на виході із системи» (рис. 1).



Рис. 1. Характеристика підходів до оцінки ефективного господарювання.

Примітка: розробка автора.

Наведені трактування потребують ідентифікації етапів оцінки ефективності.

У цільовому підході це:

етап 1 – визначення рівня реалізації закладених цілей (результативність);

етап 2 – визначення рівня використання наявних засобів (продуктивність).

У системному підході:

етап 1 – визначення здатності до пошуків засобів в оточенні;

етап 2 – визначення рівня використання наявних засобів (їх загальної придатності для організації).

Цільовий підхід передбачає використання таких критеріїв:

– результативність – максимізація одержаних ефектів до закладених цілей;

– раціональність господарювання;

– корисність – максимізація різниці між одержаними доходами і здійсненими витратами;

– економічність – оптимізація (раціоналізація) зв'язку між одержаними ефектами і здійсненими витратами.

Системний підхід:

– пошук максимальної (необхідної) кількості засобів в оточенні, оцінених в абсолютних (наприклад, у цілій галузі) чи відносних категоріях (частка в стосунку до найбільших чи інших конкурентів);

– зовнішня продуктивність організації (нераціоналізм витрат на трансформацію, що зумовило втрату енергії на виході із системи порівняно з енергією на вході до системи).

Застосування різних підходів і критеріїв оцінки спричиняє й різні виміри ефективності. Так, Р. Матвейчук пропонує такі показники: при цільовому підході – рівень досягнення реалізованої мети (за умови, що такий рівень закладено); прибуток; продуктивність, рентабельність; при системному підході – пошук певної визначеної кількості засобів стосовно інших елементів оточення (зокрема конкурентів); максимізація доходів у процесі використання (експлуатації) наявних засобів (опрацьовано на підставі [4, с. 117-118]).

Здійснюючи інтерпретацію обох понять ефективності, передусім потрібно вказати на основні передумови

диференціації ефективності. У першому з вихідних пунктів є передумова про доцільність і мету функціонування підприємства, сформульована на ґрунті раціонального господарювання. Системне поняття опирається на одержання засобів, які виступають в оточенні. Тому суть ефективності в такому розумінні полягає в умінні і здатності до пошуку цих засобів і властивого їх використання. У цільовій інтерпретації ефективність охоплює два компоненти: рівень реалізації закладених цілей і засади раціонального господарювання.

Таким чином, ефективність має двоякий характер і охоплює два основні виміри:

- ринковий вимір ефективності;
- економічний вимір ефективності.

Ринковий вимір ефективності знаходить відображення у формуванні оптимальної структури доданої для клієнта вартості, виміром якої є різниця між пов'язаними вигодами (придатністю) в процесі споживання (використання, володіння) певного товару і витратами на його купівлю (орієнтація на клієнта) [5, с. 29-32].

Водночас економічний вимір ефективності пов'язаний зі встановленням оптимальної (раціональної) структури дій і витрат у процесі створення доданої вартості (орієнтація на витрати) [6, с. 29-32].

Для визначення кожної категорії ефективності можна встановити вихідні точки. У першому випадку вихідним пунктом є передумова про цілісність функціонування підприємства, сформульована на основі засади раціонального господарювання. Системне поняття ґрунтується на рідкості (нестачі) необхідних засобів, які виступають в оточенні. Тому сутність ефективності в системному понятті виражається, передусім, у вмінні поєднання між собою цих засобів і властивого їх використання. В інтерпретації цілісній, як уже зазначалось, ефективність охоплює два компоненти: рівень реалізації намічених цілей і передумови засади раціонального господарювання.

Досить цікавим є підхід Г. Фогля, який для інтерпретації ефективності пропонує використовувати чотири виміри [6, с. 32-34]:

- технологічний вимір;
- економічний вимір;
- суспільний вимір;

– екологічний вимір.

За Г. Фоглем характеристика умов діяльності кожного підприємства полягає в тому, що воно мусить виходити з передумови обмеження засобів. Тому основною метою підприємства виступає засада раціонального господарювання. Характеризуючи окремі виміри ефективності, Г. Фогль вказує, що технологічний вимір потребує розуміння в категоріях кількості й часу, тоді як ринковий вимір наголошує на значення цінності для клієнта. Дооцінка вимірів суспільного і екологічного є, на думку автора, ефектом змін, які відбуваються в системах цінності суспільства, а також стосовно більшої свідомості розуміння охорони природного середовища.

Ще більшу кількість вимірників ефективності пропонує М. Бельський [7, с.114-119], який виділяє: речовий вимір; економічний вимір; системний вимір; політичний вимір; культурний вимір; бехавіористичний вимір. Ми погоджуємося з пропозиціями вимірників ефективності, які пропонує М. Бельський.

Дещо подібний підхід, але виходячи з традицій, пропонує П. Березівський, який відповідно до відібраних принципів класифікації виділяє такі види ефективності:

залежно від виду – технологічна, економічна, соціальна, екологічна і енергетична;

за стадіями процесу відтворення – соціальна ефективність, ефективність виробництва, розподілу і споживання;

за чинниками виробничого процесу – ефективність капітальних вкладень, виробничих фондів, трудових ресурсів, земельних фондів;

за галузями економічної діяльності – ефективність розміщення виробництва, спеціалізації, інтенсифікації, управління тощо;

за територіальною ознакою – ефективність національної економіки, окремого регіону, області, району тощо;

за рівнем управління – ефективність галузі, підгалузі, комплексу, підприємства, підрозділу підприємства [7, с. 20].

Основні види ефективності залежно від принципів класифікації, які відображено на рис. 2, вказують на багатовимірність категорії ефективності, підтверджуючи тим самим застосування різних критеріїв її оцінки [8].



Рис. 2. Види ефективності залежно від виду класифікації*.

Примітка: розробка автора.

Охарактеризуємо окремі виміри ефективності:

речовий – передбачає генотипову функцію підприємства як організації (вид діяльності, який реалізує організація як

суспільна підсистема) – ефективність підприємства виражається в задоволенні певних потреб суспільства і (або) в досягненні своїх зовнішніх цілей (цей вимір не враховує витрати, необхідні до досягнення цілей);

технологічний – становить звужений речовий вимір ефективності до категорії продуктивності і розуміється як продуктивність технічна, включених технічних чинників (продуктивність майна (вартість продукції); продуктивність праці (загальної, живої і уречевленої); продуктивність технічних засобів тощо);

ринковий – характерна цільова інтерпретація категорії ефективності: охоплює критерії, які поєднують зв'язок у двох площинах: цілі-ефекти і цілі-витрати. Цілі-ефекти: вимір суто ринковий – визначення, створення і задоволення зовнішніх потреб клієнтів підприємства. Цілі-витрати: вимір ринково-економічний – задоволення зовнішніх потреб клієнтів підприємства за раціонально обґрунтованого рівня витрат;

системний – можна застосувати вираз «здорова система» (підприємство як система чи підсистема) у світлі досягнення довгострокових цілей підприємства (розвиток, пристосування до змін тощо), а також потенціальних характеристик системи;

політичний – охоплює зв'язки підприємства з оточенням у сфері опрацювання і реалізації замовлень, компетенції в укладенні договорів, правильність вибору інвестицій, поєднання партнерів серед державних організацій, місцевого управління, економічних, соціальних;

культурний – акцентує здатність підприємства до дотримання норм і цінностей, що дозволяє зберегти відповідність культурі суспільства, а також вклад у її розвиток;

суспільний – виражає інтереси власників і працівників підприємства в категоріях потреб і суспільної ролі;

екологічний – вказує на вплив підприємства на середовище і його зв'язки з природним середовищем;

економічний – охоплює критерії, які пов'язують одержані ефекти зі здійсненими витратами [6, с. 103].

Таким чином, напрошується підхід до розгляду ефективності як тріади «ціль-ефекти-витрати». Саме це вказує на право на існування принаймні трьох критеріїв оцінки ефективності:

- критерій доцільності і придатності ефекту, що утворює зв'язок між закладеною метою і досягнутими ефектами;
- критерій ефективності витрат, що стосується до зв'язку ефекту і витрат;
- критерій оцінки реальності цілей і правильності добору засобів, який пов'язує зв'язки між цілями і витратами.

Отже, аналіз наукових публікацій щодо теоретичної суті ефективності діяльності підприємства дозволив виділити два підходи до оцінки ефективного господарювання – цільовий і системний. У цільовому підході основними компонентами ефективності є результативність та економічність (корисність). За системного підходу ефективність виражається в здатності організації до подолання непевностей, які впливають з оточення, а також пошуку засобів з оточення і їх умілому використанні в такому напрямі, щоб вони сприяли розвитку організації.

Список джерел

1. Основи аграрного підприємництва / ред. М. І. Маліка. К. : ІАЕ, 2000. 624 с.
2. Крілек Й. Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва [скор. пер. з чес. наук. ред. М. М. Масенко]. М. : Економіка, 1981. 12 с.
3. Matwiejczuk R. Efektywność – próba interpretacji / Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu integracji europejskiej. Bytom, 2000. Т. 1. S. 117-118.
4. EU – Zuckermarktreform treibt Weltmarktpreis hoch. Zuckerrübe. 2005. № 6. S. 301.
5. Bielski M. Organizacje. Istota, struktura, procesy. Łódź : Uniwersytet Łódzki, 1997. 203 s.
6. Яцків М. І. Теорія економічного аналізу. Львів: Світ, 1993. 218 с.
7. Березівський П.С. Ефективність виробництва і формування ринку продукції скотарства в Карпатському регіоні. Львів : Укр. технології, 1998. 254 с.
8. Жидовська Н.М., Прокопишин О.С. Обґрунтування системи показників ефективності функціонування бурякоцукрового підкомплексу. Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnyska I., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. p. 277-283. (Available at : DOI-10.46299/ISG.2021.MONO.ECON.I). URL: <https://isg-konf.com>.

© Жидовська Н.М., 2021

РОЗДІЛ 3. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМВІДНОСИН ТА МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОДІЇ

В умовах глобалізації світової економіки більший вплив на національне господарство, зокрема, на регіональному рівні, надає екстерналізація виробництва, що впливає на шляху підвищення конкурентоспроможності держав та їх регіонів і територій. При цьому центром зародження конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів залишається регіональне середовище, яке не підлягає переносу. Теорія конкуренції, створена М. Портером, при розробці стратегії розвитку економіко-промислової політики відводить важливу роль в цьому питанні територіальним кластерам. Сьогодні багатьма спеціалістами, серед них: Т. Андерсон, С. Розенфельд, М. Енрайт, С.І. Соколенко, М.П. Войнаренко, визнається, що територіальні кластери є важливим фактором регіонального економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності окремих регіонів та національної економіки в цілому [1; 2; 3; 4].

З розвитком ринкових механізмів кластерній проблематиці приділяється все більше уваги і в нашій країні. При цьому, кластеризація економіки України та її регіонів ускладнена відсутністю чіткого розуміння саме феномена кластеру, не дивлячись на значні зусилля зі сторони крупних вчених-економістів України: С.І. Соколенко, М.П. Войнаренко, А. Амоши, Н.А. Микула, В.І. Захарченко, Г.А. Семенова, І.П. Булеєва, Н.А. Кизима та ін.

Низький рівень теоретико-методологічного опрацювання положень кластерної теорії, адаптованої до процесу цифрової трансформації економіки в свою чергу відсуває створення кластерної політики, як на регіональному, так і на національному рівнях та, як наслідок, обмежує можливість застосування державних інструментів підтримки розвитку кластерних ініціатив в сукупності ефективного використання інструментарію маркетингу взаємовідносин та взаємодії.

Розвиток кластерів дозволяє забезпечити оптимізацію положення вітчизняних підприємств у виробничих ланцюгах

створення вартості, сприяючи підвищенню ступеня переробки видобутої сировини, заміщенню імпорту товарів та зростанню локалізації складальних виробництв, а також підвищенню рівня нецінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів та послуг, в сукупності становлення конкурентного адаптаційного потенціалу суб'єкта в умовах нестабільності ринку [5].

Слід відзначити, що стадії практичної реалізації в українських регіонах досягли відносно невеликої частини проектів розвитку кластерів. За рядом пріоритетних напрямлень кластерної політики на рівні регіонів України та їх суб'єктів господарської діяльності роботи ще практично не розпочаті, а саме:

- не створені механізми методичної, інформаційно-консультаційної та освітньої підтримки розвитку кластерів;
- обмежено набір інструментів фінансової та кредитної підтримки кластерних проектів з бюджетних джерел;
- відсутня необхідна координація діяльності органів державної влади, органів виконавчої влади в регіонах країни та органів місцевого самоуправління, об'єднань підприємців щодо реалізації кластерної політики;
- не розроблено національну концепцію розвитку інноваційних кластерних структур як на рівні регіону, так і на рівні суб'єктів господарської діяльності, адаптованої до рівнів цифрової трансформації економіки.

Разом з цим необхідно розуміти, що реальному розвитку кластерів буде сприяти не наявність кластерної політики, а наявність в регіоні таких передумов, як підприємницька активність, інноваційна ініціатива, високий рівень конкуренції.

Відповідно до вищесказаного, на думку авторів цього дослідження, необхідно запропонувати такі методичні підходи до розвитку інноваційно-орієнтованих територіальних кластерів, з врахуванням використання інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії, які будуть сприяти стимулюванню інноваційної ініціативи, яка спирається на формування конкурентоспроможного адаптаційного потенціалу та конкурентного імунітету з однієї сторони, та підвищення рівня процесів цифрової трансформації в регіоні, з іншої.

Таким чином, мета, яку визначили автори цієї роботи, полягає в наступному:

– розглянути одне з ключових завдань розвитку регіональних економічних систем, а саме, інноваційного розвитку територіальних кластерів;

– виявити умови для застосування інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії в рамках цифрової трансформації економіки для забезпечення інноваційного розвитку територіальних кластерів.

Теоретичні та методичні основи формування територіальних кластерів відображено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: М.П. Войнаренко, А.І. Амоши, Б.М. Данилишина, Б.В. Буркинського, В.І. Дубницького, В.І. Захарченко, В.І. Ляшенко, Н.Н. Меркулова, Н.А. Мікули, С.І. Соколенко, Г.А. Семенова, Н.А. Кизима, І.П. Булеєва, а також А.Н. Асаула, Г.Я. Броншпака, А.В. Бабкіна, Л.Г. Багієва, Ю.В. Вертакової, І.І. Фархутдінова, М.А. Ніколаєва, К.Є. Кулагиної, М. Портера, С. Розенфельда, С. МакДональда, Д.В. Хавіна, Є. Дахмена, В. Лімера, Е. Фезера та ін.

Вказані автори у своїх дослідженнях, наприклад у [6;7] пропонують власне трактування як поняття «кластер», «інноваційний кластер», «територіальний кластер», а також власне бачення умов застосування інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії в рамках процесу цифрової трансформації, адаптованого до процесу формування інноваційного територіального кластеру.

Теоретична значущість роботи полягає в тому, що основні теоретичні положення, які включені в роботу можуть бути використані при вдосконаленні методології інноваційного розвитку територіальних кластерів в рамках регіону з врахуванням застосування маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії в умовах цифрової трансформації економіки.

На сучасному етапі, в період цифрової трансформації економіки та впливу планетарної пандемії COVID-19, найбільшого визнання та розповсюдження в діловому та науковому середовищі інформаційного суспільства отримала модель економічного зростання на основі інформаційно-інноваційного розвитку суб'єктів господарської діяльності на макро-, мезо- та мікроекономічних рівнях. В рамках формування та переходів технологічних укладів на зміну промислової

політики, як на рівні підприємства, так і на рівні регіонів, сутність якої полягає в розвитку галузей економіки, приходять концепція кластерної політики, яка враховує вплив цифровізації на економіку. В цьому контексті, під територіальним кластером розуміється, перш за все в рамках регіону, об'єднання підприємств, постачальників обладнання, комплектуючих, сировини; спеціалізованих виробничих та сервісних послуг, науково-дослідницьких та освітніх організацій, пов'язаних взаємовідносинами територіальної близькості та функціональної залежності у сфері виробництва та реалізації товарів та послуг.

3.1. Особливості формування системи територіальних кластерних структур в рамках інноваційного розвитку регіонів

Спираючись на сучасну кластерну теорію та практику розвитку географічно локалізованих систем, авторами досліджень [8; 9; 10; 11; 12] показано з однієї сторони обмеженість, а з іншої поліваріантність застосування кластерного підходу до соціально-економічного розвитку економік як окремо взятих країн, так і їх господарства на регіональному рівні. На думку видного спеціаліста по кластерній теорії С.І. Соколенко, визначено, що обмежена можливість застосування сучасної кластерної теорії обумовлена тим, що кожний окремий кластер є унікальним за своїм характером та функціональними особливостями [13].

Як відзначає автор роботи В.Л. Абашкін, поняття «кластер» трактується неоднозначно. Є значні невідповідності між загальною теорією утворення кластерів та практичними дослідженнями їх конкретних прикладів. Однією з основних причин цієї невідповідності є обмеженість об'єму даних по відношенню до кількості існуючих моделей, їх недостатня надійність та багатогранність для характеристики такого складного об'єкту як кластер [14].

Слід відзначити, що найчастіше необхідна інформація, не дивлячись на цифрову трансформацію економіки, просто відсутня. Можна погодитися з думкою видатного українського вченого М.П. Войнаренка, що значним для регіональних кластерів, як і раніше, є фактор територіальної локалізації,

підтверджений паралельним впливом як процесом глобалізації, так і регіональною спеціалізацією та екстерналізацією виробничих процесів та їх інтернаціоналізацією [15].

З врахуванням процесів глобалізації та впливу цифрової трансформації, по мірі розвитку кластерного утворення все більше спостерігається його участь в глобальних мережах, посилюється аутсорсинг непрофільних видів діяльності. Разом з тим, як відзначено в дослідженні [14], значна кількість діяльності, в першу чергу інноваційної спрямованості, провідних фірм кластеру в ланцюжку нарахування вартості продовжує здійснюватися в його територіальних межах, та при цьому допоміжні послуги також задовольняються в межах кластеру. На думку авторів цієї роботи, саме територіальна локалізація для просторових кластерів є одним з важливіших імперативів і в класичній кластерній теорії.

До сих пір багатьма вченими та спеціалістами в теорії кластерів ведеться дискусія щодо термінів «регіональний кластер» та «територіальний кластер». Ряд вітчизняних вчених, серед них А.І. Амоша, М.П. Войнаренко, В.І. Дубницький, В.І. Захарченко, С.І. Соколенко, В.Л. Пілюшенко відзначали в своїх роботах [3; 4; 16; 17], що виходячи із значущості фактора територіальної концентрації для локалізованих географічно-економічних систем, а також враховуючи специфіку економіки регіонів України, слід доцільно робити акцент на вивчення та розвиток регіональних кластерів. Причому, можливим є доцільність заміни широко використовуваного в науковій літературі терміну «регіональний кластер», яке більшою мірою відображає першість фактору географічної локалізації кластерних утворень. В зарубіжній термінології поняття «регіональний кластер» трактується як одиничне кластерне утворення, яке географічно відповідає конкретному економічному регіону, причому межі якого найчастіше провідні, виходячи з кон'юнктурних міркувань.

Під «територіальним кластером» автори розуміють географічно локалізоване неформальне об'єднання фірм, підприємств, компаній, установ та інститутів, взаємопов'язаних в специфічній області відносинами корпорації, економічних відносин, конкуренції та конкурентного адаптаційного потенціалу, учасників кластеру, що підсилює конкурентні

переваги учасників, які входять в нього, завдяки синергетичному ефекту, який створюється вигодами від рівня взаємовідносин та взаємодій, від узгодженості дій на цільовому ринку та його цільових сегментів.

Кластерна теорія та аналіз зарубіжного досвіду формування кластерів, виконаного у великих дослідженнях вітчизняних вчених [3; 4; 8; 15], доказують доцільність вибудовування споріднених та підтримуючих галузей у формі концентрації компаній, які виникають на основі сильних зв'язків, а також високого рівня маркетинг-менеджменту на основі взаємовідносин та взаємодії всередині кожного кластеру. Процес створення моделі кластерної організації у вигляді моделі регіонального/територіального кластеру потребує більшої та складної підготовчої роботи, що включає виявлення закономірних передумов на основі оцінки соціально-економічного стану регіону, його «розумної» спеціалізації, розробки правил/алгоритму входження в кластер, розподілення кластерів за ступенем зрілості на існуючі, формуючі та потенційні.

Можна відзначити визначені переваги, які створюють присутність територіального кластеру в регіональній соціально-економічній системі:

- формується зручний інструмент взаємодій з бізнесом, в регіоні зростає кількість платників податків та збільшується база оподаткування;

- виникають нові можливості для диверсифікації економічного розвитку території;

- стимулюється створення науково-дослідницької (як правило, інноваційно-орієнтованої) інфраструктури;

- стимулюється створення нових компаній, прискорюється інноваційний процес, підвищується продуктивність виробництва, знижуються витрати виробництва, покращується кадрова політика в регіоні [18].

Абсолютне значення вкладу кожного територіального кластеру в загальний регіональний кластер F_{ij} визначається наступним чином:

$$F_{ij\text{ вих}} = \frac{F_{ijo} + \sum_{ij=1}^k F_{ij\text{ вх}}}{n-1} \quad (1)$$

за умови

$$P_{ijo} + \sum_{ij=1}^k F_{ij\text{ вх}} \geq P_{ij}, \quad (2)$$

де

i – індекс кластеру, який входить до кластеру регіонального кластеру;

j – індекс кластеру, який виходить з кластеру регіонального кластеру;

F_{ij} – сила впливу або значення вкладу i -го кластеру j -му кластеру;

P_{ijo} – базові значення адаптаційного потенціалу в кластері;

P_{ij} – потенціал кожного кластеру;

$F_{ij\text{ вх}}$ – значення вкладу, який входить від інших кластерів регіонального кластеру;

$F_{ij\text{ вих}}$ – значення вкладу, який виходить до інших кластерів регіонального кластеру.

Слід відзначити, що процес формування інноваційного територіального/регіонального кластеру стратегічно обумовлено галуззю та вибором виду створюваного кластеру:

– інфраструктурно-інноваційний кластер (основна перевага пов'язана з тим, що він формується навколо гарантованого споживання продукції/послуги, а також потенціалом конкурентного потенціалу учасників кластеру);

– кластер нанотехнологій ґрунтується на створенні бази нових знань (нових фізичних та хімічних принципів та ефектів), не існуючих видових інноваційних інфраструктур. При цьому, основний недолік даного високотехнологічного кластеру полягає в тому, що ніколи заздалегідь неможливо прорахувати сприйняття цінності та знання інновації для споживачів (як приклад, відставання у сфері цифрової грамотності населення не дозволяє ефективно використовувати переваги цифрової трансформації економіки). Тому, в реальній практиці формування даного виду територіального/регіонального кластеру, доцільно здійснювати лише під гарантії держави або великих наукових грантів міжнародних організацій;

– кластер «запозичення технологічної платформи»;
 – створення на основі концепції Індустрія 4.0 та далі існуючих типів промисловості. На думку авторів, в умовах регіонів України, основна складність побудови даного виду кластеру полягає в складній системі узгодження фінансово-організаційних рішень. В цьому випадку пропонується класифікація факторів, які визначають можливість формування та розвитку територіально-галузевих кластерів з міжнародною участю (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація факторів, які визначають можливість формування та розвитку територіально-галузевих кластерів з міжнародною участю

Результати аналізу теорії кластерів та діяльності підприємств – суб’єктів регіонального господарського комплексу, зокрема, тих, що входять в структури територіальних

кластерів, дозволили виділити ряд принципів інноваційного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Базові принципи інноваційного розвитку територіальних кластерів

Назва принципу	Короткий опис
1	2
Принцип територіальності	Інноваційний розвиток підприємств, розташованих на різних територіях регіонального виробничого комплексу є специфічним та обумовлений дією факторів локальних конкурентних переваг та конкурентоспроможного адаптаційного потенціалу кожного підприємства. Цей принцип реалізується на практиці шляхом виявлення, вивчення та розвитку територіальних кластерів
Принцип інноваційної ініціативи	Перевага на даній території зайнятих в різних кластерах підвищує інноваційність, так як вона багато в чому є наслідком зіткнення людей, які володіють знаннями та досвідом, які істотно відрізняються; протилежний підхід породжує самовідтворююче групове мислення, відтворення старих ідей, стереотипів та підходів. Для практичної реалізації цього принципу необхідно створювати ефективну систему мотивації (в основному до нововведень) для розвитку інноваційної діяльності учасників територіальних кластерів
Принцип конкурентоспроможного імунітету в умовах «жорсткої» конкуренції	Для того, щоб стимулювання кластерних утворень не було субсидією, як і традиційні заходи промислової політики, необхідно створювати умови для розвитку конкуренції та формування конкурентоспроможного імунітету між учасниками територіальних кластерів. На практиці цей принцип реалізується у вигляді зростання продуктивності та фінансової стійкості у тій сфері, в якій ведуть свою діяльність розташовані на цій території суб'єкти (підприємства, фірми) господарчої діяльності. Наявність іноземних фірм, які займаються високопрофесійним бізнесом в регіоні, часто призводять до підвищення ефективності роботи національних суб'єктів господарчої діяльності, та навпаки

Закінчення таблиці 1

1	2
Принцип диверсифікації для реалізації стійкості регіонального господарського комплексу	Розвиток конкурентоспроможного виробництва на даній території в рамках різних взаємодоповнюючих кластерів підвищує стійкість в цілому регіональної економіки, підвищуючи її диверсифікованість. На стику кластерів створюється сприятливе середовище для створення нових видів бізнесу, нових технологій, нових інформаційних, високопрофесійних та інтелектуальних послуг та товарів, адаптованих для впровадження цифрових технологій та штучного інтелекту, цифрового маркетингу

В даній роботі автори розуміють під інноваційним розвитком цілеспрямований вплив на господарчу систему, що забезпечує комплексне використання у всіх сферах інновацій для виробництва товарів та послуг. Аналіз критики кластерної політики, що полягає в основному в затвердженні подібності промислової та кластерної політик [4; 19; 20; 21] дозволив сформулювати принципи інноваційного розвитку кластерних структур, які відрізняються від принципів окремих аспектів промислової політики на рівні регіону. Також у ході аналізу конкурентоспроможності учасників територіальних кластерів було виявлено конкурентні переваги, які сприяють формуванню конкурентного імунітету в цілому регіону та мають локальний характер: місцева економічна політика, яка заохочує відповідні форми інвестицій; умови місцевого та регіонального попиту; доступність факторів виробництва; наявність конкурентоспроможних постачальників та ін. Ця обставина дозволила сформулювати перший базовий принцип інноваційного розвитку кластерної структури як принцип територіальності (див. табл. 1) [7].

На основі принципів інноваційного розвитку можна запропонувати вдосконалену модель інноваційної інфраструктури територіального кластеру, яка підходить для визначення пріоритетів його розвитку за допомогою порівняння фактичного стану інноваційної інфраструктури із запропонованою моделлю (рис. 2).

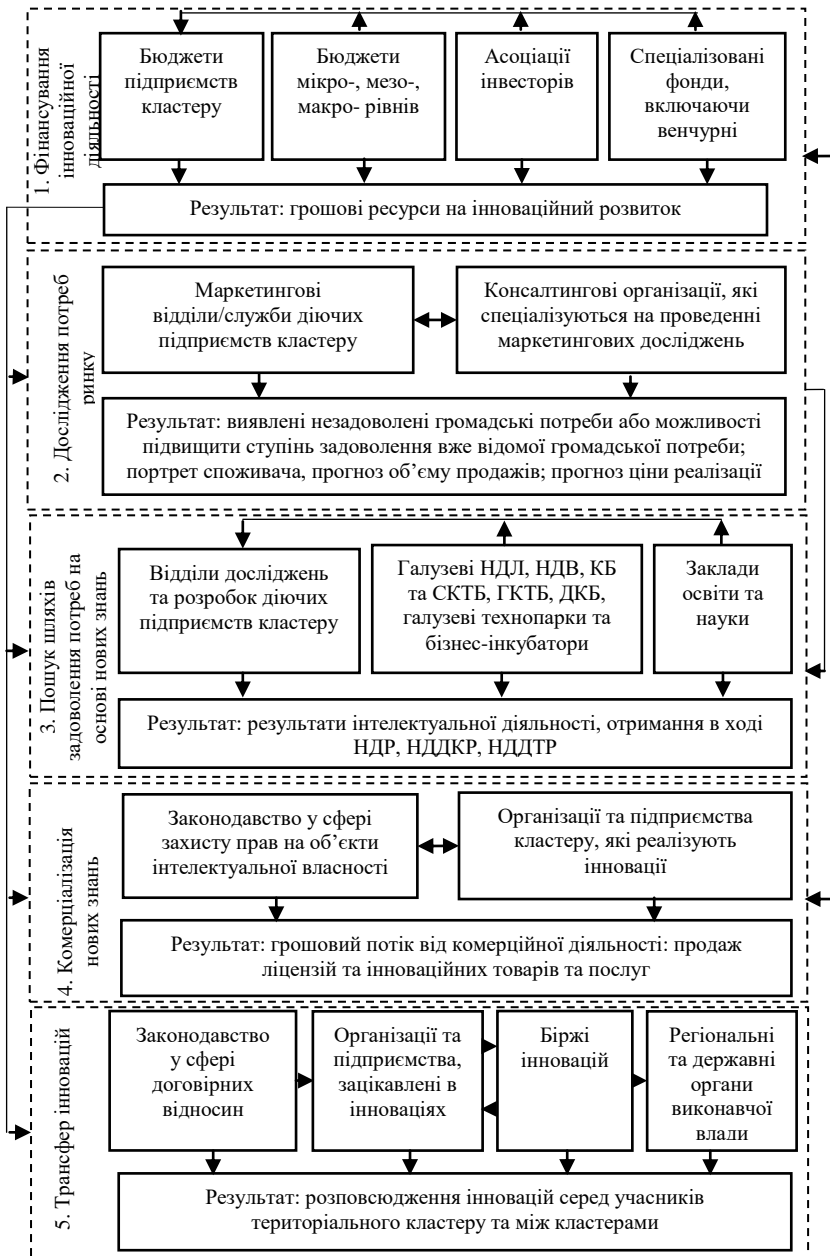


Рис. 2. Модель інноваційної інфраструктури територіального кластеру

Під інноваційною інфраструктурою регіонального (територіального) комплексу розуміється комплекс взаємодіючих, та тих, що знаходяться у взаємовідносинах, а також взаємозв'язаних інститутах (елементи, компоненти), які приймають участь в інноваційному процесі. На думку авторів, за основу моделі інноваційної інфраструктури логічно прийняти модель інноваційного процесу. Відомо, що основними етапами інноваційного процесу є: дослідження потреб ринку (на базі маркетингових досліджень); пошук способів задоволення потреб на основі нового знання; комерціалізація нового знання та трансфер інновацій. Кожний з представлених етапів інноваційного процесу повинен бути забезпечений відповідними елементами інноваційної інфраструктури, найчастіше залежними від специфіки регіонального господарського комплексу (рис. 2).

Характеризуючи елементи першої групи, можна дійти висновку, що в регіонах України виконано певну роботу щодо формування інструментів (на основі маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії) для залучення інвестицій у створення та розвиток територіальних кластерів. Але, на жаль, під впливом пандемії COVID-19 та частково через визначену неготовність до процесу цифрової трансформації економіки, інвестиційна привабливість регіонів України падає, та об'єми інвестування у формування інноваційних структур значно скорочуються.

Наступна група елементів інноваційної інфраструктури орієнтована на визначення ринкових потреб. Важливість цього етапу інноваційної інфраструктури складно переоцінити. Відзначимо, що основне рішення при виділенні територіального кластеру – щодо доцільності виділення кластеру – приймається, як правило, на основі інформації щодо ринку на продукцію/послугу підприємств та структур даного кластеру. За умови, що продукція/послуги ключових підприємств та структур кластеру затребувані на внутрішньому регіональному, або національному, або на зовнішньому ринку, або присутня реальна можливість щодо створення нових ринків як всередині країни, так і за її межами, приймається рішення щодо доцільності створення територіального кластеру.

Таким чином, забезпечується природність процесу розвитку регіональних економік з врахуванням історичних передумов та культурних традицій. Наявність ринку збуту

кінцевої продукції ключових підприємств кластеру становиться запорукою включення в кластер організацій-постачальників всіх видів ресурсів (основну роль будуть грати організації високопрофесійних та інтелектуальних послуг – постачальники нових знань та нових цифрових та інформаційних технологій): розвиток кластеру в цілому та його окремих підприємств будуть диктуватися запитами та змінами цільового ринку, причому інформація про який повинна постійно актуалізуватися. Саме тому останній момент потребує збору ринкової інформації на кожному етапі інноваційного процесу, а не тільки на етапі його ініціації.

Процес отримання нового знання забезпечується такими елементами інноваційної інфраструктури як відділи/підвідділи досліджень та розробок, галузеві технопарки та «проблемні» НДІ та КБ, заклади освіти (університети та спеціалізовані інститути та науки). Аналіз інноваційної активності підприємств хімічної галузі України дозволяє зробити попередній висновок, що навіть при наявності потенційного потужного інтелектуального ресурсу закладів НАН України, галузевих спеціалізованих інститутів та технопарку «Хімічні технології» на базі ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» не дозволяє активно використовувати нового знання в області хімічних технологій, частково через реіндустріалізацію більшості підприємств хімічної галузі України.

Комерціалізація нового знання, що втілюється в товарі або проривній технології, на цільовому ринку здійснюється ключовими підприємствами кластеру. Причому, забезпечення добросовісної конкуренції досягається вдосконаленням законодавства у сфері захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності та зростанням культури ведення бізнесу у вітчизняній економіці.

Трансфер інновацій активізується між підприємствами кластеру завдяки координуючій діяльності регіональних та національних органів виконавчої влади. Пропонована вдосконалена модель інноваційної інфраструктури для рівня регіону дозволяє реалізувати на практиці базові принципи інноваційного розвитку територіальних кластерів.

Стимулювання інноваційної ініціативи є одним з основних факторів інноваційного розвитку регіональних/територіальних

кластерів. Відправною точкою в методичному підході є аналіз учасників територіального кластеру. Як правило, територіальний кластер утворено поряд груп підприємств та структур підприємницького сектору регіонального комплексу. По-перше, підприємства-виробники інноваційної продукції або послуги; по-друге, постачальники спеціалізованих факторів виробництва, комплектуючих виробів, механізмів, сировини та сервісних послуг; по-третє – фінансові та кредитні інститути; по-четверте – компанії, які працюють в супутніх галузях [7].

Кожна з визначених груп характеризується власними стратегічними орієнтирами, технологічними особливостями та конкурентоспроможним адаптаційним потенціалом, правилами формування асортименту, роботи з персоналом, що, безумовно, позначається на їх здатності ініціювати інновації. Можна запропонувати спільну для всіх учасників територіального кластеру систему факторів інноваційної ініціативи. В основі побудови даної системи лежить концепція зростання продуктивності та концепція механізму мотивації персоналу до нововведень. Виділимо сфери діяльності, які характеризуються своїм набором факторів, приведених в таблиці 2 [7].

Таблиця 2

Система факторів інноваційної ініціативи підприємств-учасників територіальних кластерів

Сфера діяльності підприємств	Набір факторів
1	2
Стратегічне управління підприємством	Регіональна економічна політика, яка заохочує відповідні форми інвестицій та постійне/системне вдосконалення; сильна конкуренція між суб'єктами господарської діяльності регіону
Робота з клієнтами або умови регіонального попиту	Наявність вимогливого та підготовленого регіонального споживача; потреби клієнтів, які відображають потреби як всередині регіону, так і за його межами; наявність нестандартного (незвичайного) локального/місцевого попиту у спеціалізованих сегментах, який можна обслуговувати глобально

Закінчення таблиці 2

1	2
Робота з постачальниками ресурсів або наявність споріднених та підтримуючих галузей	Присутність конкурентоспроможних місцевих постачальників, які мають конкурентний адаптаційний потенціал та певний рівень конкурентного імунітету Присутність конкурентоспроможних споріднених галузей
Забезпечення факторами виробництва	Кількість факторів виробництва витрати на природні ресурси; людські ресурси; ресурси капіталу; наявність матеріальної та інформаційної інфраструктур, а також науково-дослідницької та технологічної інфраструктур

На рис. 3 представлено методичний підхід до стимулювання інноваційної діяльності. Фактори стимулювання інноваційної активності формують внутрішнє середовище підприємства, яке відноситься до територіального кластеру. Зовнішнє середовище формує фактори, які здійснюють вплив на конкуренцію та конкурентний імунітет всередині територіального кластеру. Здебільшого, як показано зарубіжною практикою, кластери впливають на конкурентну боротьбу трьома способами:

- по-перше, за допомогою підвищення продуктивності вхідних у них фірм та підприємств, галузей;

- по-друге, шляхом підвищення здатності потенціалу та компетентності персоналу до інновацій, а також формування мотивації до нововведень, і, таким чином, до підвищення продуктивності;

- по-третє, за допомогою стимулювання нових бізнес-створень, підтримуючих інновації, зокрема, за рахунок використання інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії, та границь кластеру.

Відзначимо, що чимало переваг базуються на зовнішній економіці (тобто експорт продукції та послуг) або перетіканні ключових факторів переваг через різні фірми та галузі, зокрема регіону (територіальна близькість та локалізація підприємств обумовлює широкий обмін інформацією, досвідом та інноваціями між ними).

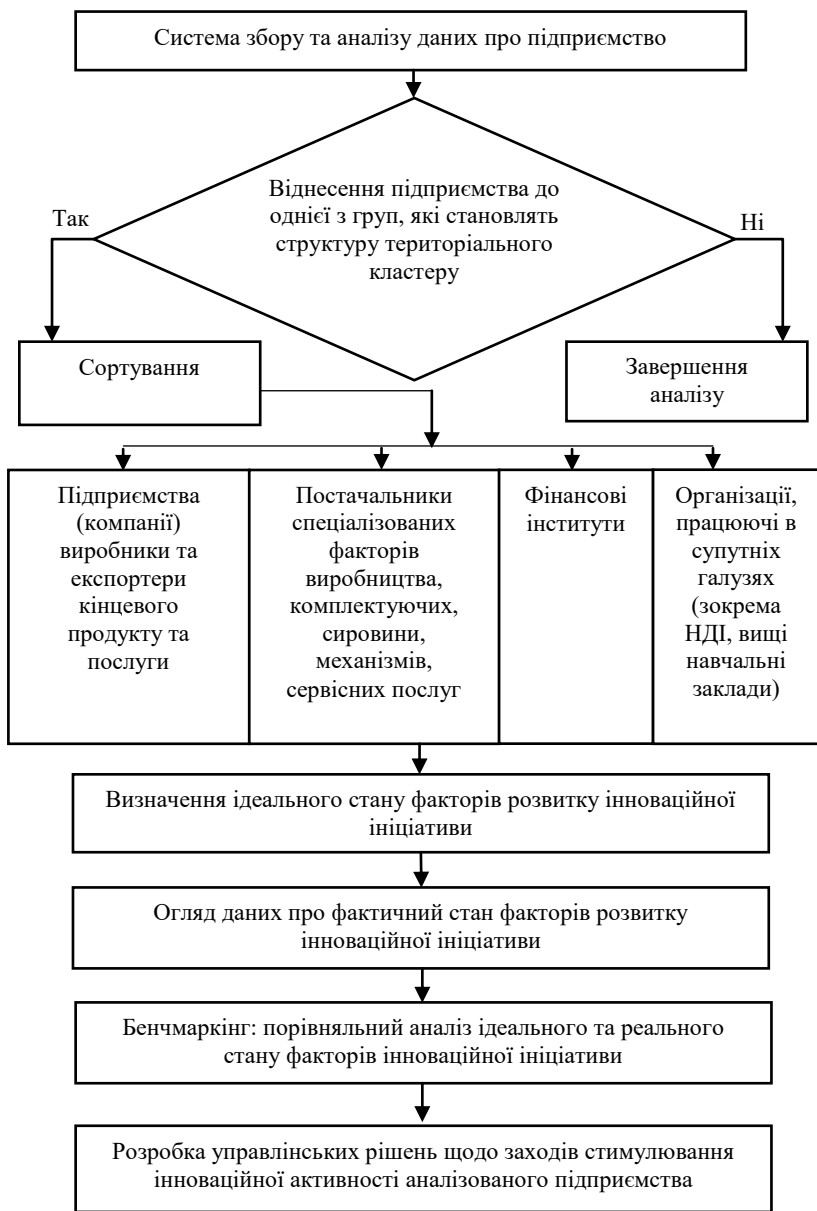


Рис. 3. Алгоритм методичного підходу до розвитку інноваційної ініціативи учасників територіальних кластерів

Таким чином, можна вважати, що загальна конкурентоспроможність кластеру та його конкурентний адаптаційний потенціал, конкурентний імунітет учасників територіального кластеру визначається продуктивністю, рівнем маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії, а також інноваціями. Логічно можна прийти до висновку, що основними передумовами до становлення розвинутого конкурентного ринку в умовах цифрової трансформації економіки є:

– по-перше, наявність «зрілого» споживача, який забезпечує платоспроможний попит на продукцію кластеру, зокрема й за рахунок рівня цифрової грамотності споживачів;

– по-друге, наявність виробників або експортерів (що змагаються) готового товару (переважно інноваційного) та послуги (як високопрофесійної, так і інтелектуальної).

При цьому, подальший розвиток динаміки конкуренції всередині територіального кластеру потребує заходів урядової підтримки та підтримки регіональних органів влади, напрямки якої будуть виявлені в результаті аналізу конкурентоспроможності та ефективності використання інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії учасників територіального кластеру.

Методичний підхід до підвищення рівня конкуренції всередині територіального кластеру пропонується подати у вигляді алгоритму, відправним моментом якого є збір та аналіз даних щодо стану платоспроможного попиту у масштабі конкретної місцевості регіону та в глобальному масштабі на продукцію кластеру, а також аналіз інформації про структуру даного територіального кластеру з метою виявлення передумов для становлення конкурентоспроможного ринку продукції даного кластеру (рис. 4) [14].

Розглядаючи конкурентоспроможний підхід діяльності підприємства – потенційного учасника територіального кластера через чотири складові (стратегічне управління, робота з клієнтами, робота з постачальниками ресурсів, забезпечення факторами виробництва) необхідно виокремити фактори, характерні для кожної із складових видів діяльності (табл. 3).



Рис. 4. Алгоритм методичного підходу до підвищення рівня конкуренції та адаптаційного потенціалу всередині територіального кластеру

Таблиця 3

Фактори, які забезпечують розвиток конкуренції та адаптаційного потенціалу всередині територіального кластеру

Сфера діяльності підприємства	Набір факторів
Стратегічне управління підприємством	<ul style="list-style-type: none"> – усунення бар'єрів на регіональному рівні для місцевої (внутрішньої) конкуренції; – організація відповідних координуючих структур органу регіональної влади навколо кластерів; – зосередження зусиль для залучення іноземних інвестицій в регіональні/територіальні кластери; – орієнтація на посилення розвитку експорту в регіональних/територіальних кластерах.

Продовження таблиці 3

1	2
Робота з клієнтами або умови місцевого (локального) попиту	<ul style="list-style-type: none"> – створення зрозумілих, направлених на оновлення законодавчих стандартів; – спонсорування незалежного тестування, сертифікації продукції у сервісі для продукції або послуг (в більшості інноваційного характеру), яка поставляється кластером; – прийняття урядом на себе ролі вимогливого замовника для інноваційної продукції або послуг, що випускається кластером.
Робота з постачальниками ресурсів або наявність споріднених та підтримуючих галузей	<ul style="list-style-type: none"> – заохочення направлених на інтереси кластеру зусиль щодо залучення постачальників та провайдерів послуг з інших регіонів чи країн; – створення орієнтованих на кластери зон вільної торгівлі, промислових парків та парків постачальників; – формування системи використання інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії для ефективної роботи з постачальниками ресурсів.
Забезпечення факторами виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – створення спеціалізованих цифрових платформ для навчання та перепідготовки персоналу територіальних кластерів; – організація та розширена взаємодія науково-дослідницької роботи (як фундаментального, так і прикладного характеру) у вищих навчальних закладах регіону відносно розробки, пов'язаної з кластером технології та інноваційної продукції; – підтримка збору та обробки інформації (засобами цифровізації), що відноситься до діяльності територіального кластеру.

Запропонований методичний підхід до стимулювання інноваційної ініціативи та підвищення рівня конкуренції та адаптаційного потенціалу (на основі використання інструментарію маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії) став основою для запропонованого алгоритму, який дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо питань інноваційного розвитку територіальних кластерів (рис. 5) [14].

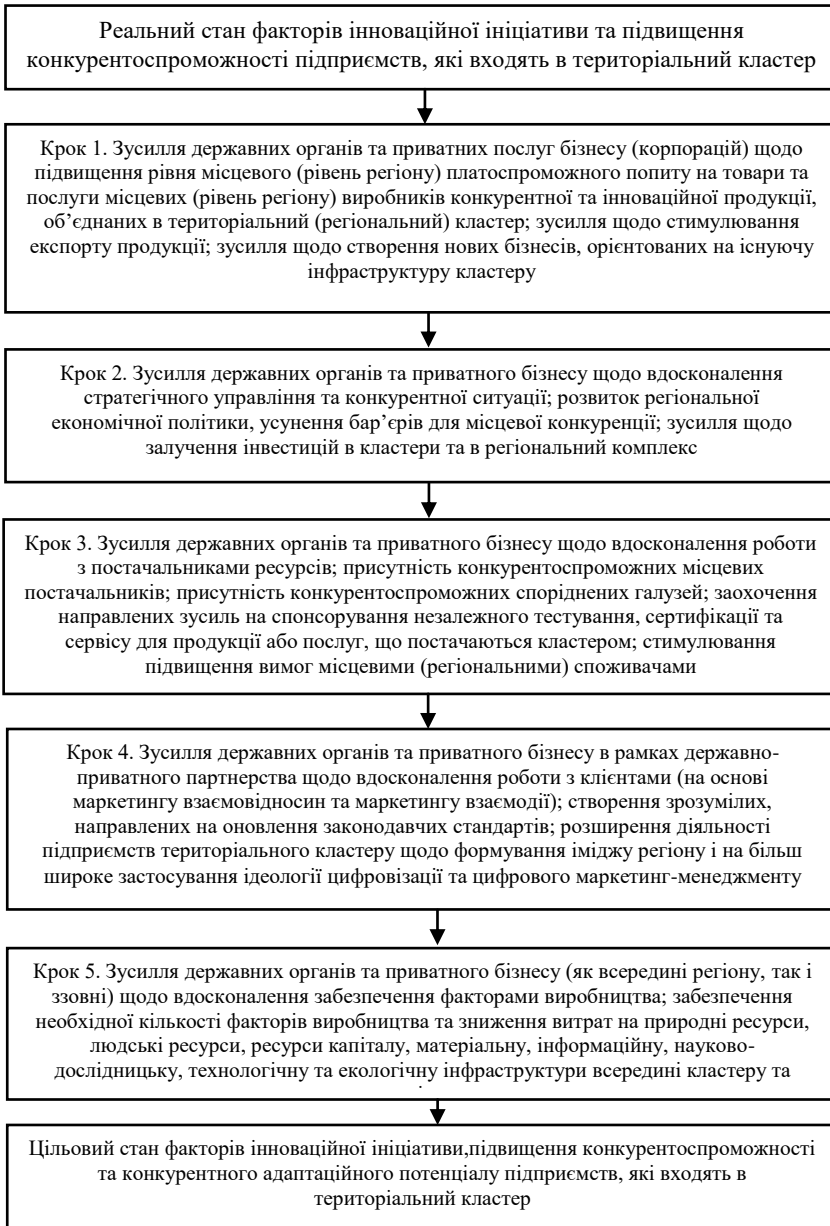


Рис. 5. Алгоритм управління інноваційним розвитком територіального кластеру

Розглянутий алгоритм представляє собою ланцюг послідовних рішень (кроків) та заходів по трансформації фактично сформованої ситуації за факторами інноваційної ініціативи, підвищення конкурентоспроможності, формування конкурентного адаптаційного потенціалу підприємств, які входять в територіальний кластер, в ідеальний стан факторів інноваційної ініціативи (зокрема за рахунок створення системи компетентності та мотивації персоналу підприємств до нововведень та стратегій оптимізації), а також підвищення конкурентоспроможності та конкурентного імунітету територіального/ регіонального кластерів в рамках потенційного господарського комплексу та підвищення «ділового іміджу» як територіального кластеру так і в цілому регіону в макроекономічних умовах.

Аналіз теорії кластерів та діяльності підприємств, які входять до структур територіальних кластерів (рівень регіону), дозволив виділити ряд принципів інноваційного розвитку: принцип територіальності, принцип інноваційної ініціативи; принцип конкуренції та формування конкурентного адаптаційного потенціалу; принцип диверсифікації. Данні принципи створюють передумови для формування комплексного методичного підходу до управління інноваційним розвитком територіальних кластерів. Необхідно виділяти на практиці, на основі виявлених принципів, значення моделі інноваційної інфраструктури.

В той же час не визначено місце та роль інструментарію маркетингу взаємовідносин та взаємодії в процесах формування та функціонування регіональних/територіальних інноваційних кластерів, з урахуванням процесів цифрової трансформації регіональної та національної економік, а також впливу наслідків планетарної пандемії коронавірусу COVID-19. Саме тому далі автори розглядають теоретико-методичні аспекти маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії в рамках цифровізації регіональної економіки.

© Дубницький В.І., М'ячин В.Г. ,
Колодинський С.Б., Науменко Н.Ю.,
Писарькова В.Р., Мирошніченко О.В., 2021

3. 2. Формування конкурентних переваг на основі забезпечення управління маркетингом взаємовідносин і маркетингом взаємодій

На сучасному етапі розвитку глобального ринкового простору використання маркетингових методів і моделей управління суб'єктами господарської діяльності в умовах цифрової трансформації економіки дозволить отримати додаткові конкурентні переваги. Сучасний стан маркетингу характеризується розвитком його нових форм, підходів, методів. Відносини продавця і покупця охоплює більш широке коло дій, ніж покупка і продаж. В умовах формуючого інформаційно-цифрового співтовариства, глобалізації процесів виробництва і споживання, сучасний етап науково-технічно-технологічного розвитку призвели до розвитку нової парадигми маркетингу – до розвитку маркетингу взаємовідносин (МВ) і маркетингу розширеної взаємодії в цифровому ринковому середовищі. Дані концепції відображають перехід від масового маркетингу до індивідуалізованого, заснованого на діалозі, довгострокових відносинах і формах (інструментарію) взаємодії як із споживачем так і бізнес-структурами.

Філософія маркетингу дуже проста: виробник повинен випускати таку продукцію, якій заздалегідь забезпечений збут і отримання суб'єктом господарської діяльності (підприємством, фірмою і структурами підприємницької діяльності) наміченого рівня рентабельності та маси прибутку. Здійснення маркетингової діяльності виступає як об'єктивна необхідність орієнтації науково-технічної, технологічної, виробничої і збутової діяльності суб'єктів господарської діяльності в умовах ринкового простору на облік ринкового попиту, потреб і вимог споживачів. Тут відбивається і постійно посилюється тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства (фірми) в цілому і їх господарських підрозділів.

Сучасна науково-технічно-технологічна революція в рамках формування неоекономіки безпосередньо пов'язана з швидкоплинними запитами ринку, появою все більш складного наукомісткого продукту і високопрофесійними інтелектуальними послугами. На практиці сучасного ринкового простору

утворюється замкнутий і поступово діючий процес безперервного впливу на визначення цілей виробництва в умовах досить радикально мінливих вимог до товару, послуги. Сучасна реалізація науково-техніко-технологічних досягнень служить неодмінним засобом формування нових потреб і структури трансформації ринкових відносин і взаємодії.

Для більш повного і глибокого розуміння суті функцій управління сучасним маркетингом в умовах цифрової трансформації економіки необхідно підкреслити наступне: найважливіша невід’ємна риса маркетингу – це певний спосіб мислення, підхід до прийняття конструкторських, технологічних, метрологічних, а також виробничо-збутових рішень з позицій найбільш повного задоволення вимог сучасного споживача, ринкового попиту. Звідси, маркетинг – не тільки принципи, функції, методи, структури організації, а й обов’язкове маркетингове мислення. Тому маркетинг як теорія, спосіб мислення та філософія підприємницької діяльності потребує уважного наукового вивчення і реалістичного підходу до використання в практиці управління в рамках цифровізації.

XXI століття відзначене спробою переосмислення погляду на маркетинг як на філософію ведення бізнесу і визначення ефективності його інструментів в умовах нестабільності. На рубежі ХХ-XXI ст. стало очевидним, що в рамках традиційного маркетингу, що спирається на елементи маркетингу-мікс і на короткострокові відносини і взаємодії між суб’єктами господарської діяльності і споживачами, неможливо раціонально і ефективно розвивати угоди в системі бізнесу і послуг. У зв’язку з цим маркетинг розширює свої функції, і поряд з функціями дослідження, планування, стимулювання, збуту і розподілу народжується важлива функція: взаємовідносини і взаємодії з покупцем.

Маркетинг партнерських взаємовідносин в поєднанні з маркетингом взаємодії – це цілеспрямоване створення і підтримання довгострокових, які задовольняють всі зацікавлені групи зв’язків з метою сталого ведення бізнесу, створення колективної конкурентної переваги. Кінцевим результатом маркетингу партнерських взаємовідносин (МПВ) та маркетингу взаємодії (МВД) виступає в рамках інформаційно-цифрового ринкового простору, побудова унікальних нематеріальних

активів суб'єкту господарської діяльності, ринку високопрофесійних послуг – маркетингової ділової мережі [22].

На відміну від традиційного маркетингу МВ і МВД:

- спрямовані на те, щоб створити для клієнтів нову цінність, а потім разом з ним користуватися її вигодами;

- визнають за клієнтами ключову роль як покупців, так і тих, хто визначає, яку саме цінність вони хотіли б отримати;

- оптимізують процеси, комунікації, технології та роботу персоналу для підтримки споживчої цінності;

- у безперервний спосіб намагаються здійснювати співробітництво між покупцями і продавцями;

- визнають цінність «купівельного життєвого циклу» клієнтів;

- прагнуть вибудовувати ланцюжки взаємовідносин і взаємодії в інтересах створення цінності, затребуваної споживачами, а також з іншими організаціями.

Об'єктивні причини, що породили маркетинг взаємовідносин і маркетинг взаємодії, пов'язані з процесами глобальної стандартизації виробництва продукції і послуг, з розвитком галузей сервісного підприємництва. Продукція все більше стає стандартизованою, а послуги уніфікованими, що породжує повторювані одноманітні маркетингові рішення. У такій ситуації єдиним і дієвим способом утримання споживача стає формування особистих довгострокових відносин з клієнтами на основі розширеного маркетингу взаємодії.

Істотною умовою, що впливає на процес еволюції концепції маркетингу, став динамічний розвиток електронних технологій і далі цифрових технологій. Нові інформаційно-комунікаційні та цифрові технології сформували і продовжують змінювати колишні ринки, в рамках процесів глобалізації і тотальної цифровізації, перш за все це відноситься до ринку фінансових послуг, ринку високопрофесійних інтелектуальних послуг, до сфери логістики і до сфери торгівлі. У трансформаційній теорії маркетингу почала з'являтися (1982-1985 рр.) і нова термінологія, що позначила нові явища: «маркетинг відносин», «маркетинг взаємовідносин», «маркетинг взаємодії», «маркетинг розширеної взаємодії», «релятивний маркетинг», «електронний маркетинг» і після 2004 року «цифровий маркетинг» [23].

Маркетинг взаємовідносин (relationship marketing) – менеджмент побудови довгострокових, взаємовигідних відносин з ключовими партнерами, взаємодіючими на ринку: покупцями, постачальниками, дистриб'юторами. Поява маркетингу відносин позначила зрушення маркетингової парадигми – перехід від мислення виключно в термінах конкуренції і конфлікту до мислення в термінах взаємозалежності і кооперації.

Довгострокові відносини є вирішальним фактором конкурентоспроможності в умовах сучасного ринкового простору. Маркетинг відносин стратегічно направлено на побудову довгострокових взаємовідносин, в рамках ринкового простору, розширеної взаємодії, і на те, щоб утримати споживачів і партнерів, що, в кінцевому підсумку, коштує набагато менше, ніж їх придбання. Базова мета МВ – встановлення тривалих персональних привілейованих взаємовідносин.

До основних завдань маркетингу взаємовідносин слід віднести:

- МВ спрямований на встановлення тісних і взаємовигідних, зі збереженням для учасників відносин, зокрема партнерів економіко-фінансових інтересів; тісних економічних, техніко-технологічних, організаційних, інформаційних та соціальних зв'язків, які дозволяють суб'єктам господарської діяльності (підприємствам, компаніям і структурам підприємницького сектора економіки): підвищити показники комерційної діяльності на ринку; знизити трансакційні витрати; заощадити ресурси суб'єктам господарської діяльності;

- комплекс завдань МВ, орієнтованих на партнера, в умовах партнерського маркетингу відносин (ПМВ) передбачає: залучення, формування (корекцію) відносини, утримання в довгостроковій перспективі [24].

На рис. 6 представлено модель джерел виникнення маркетингу взаємовідносин.

Головним положенням концепції МВ є те, що цінними активами суб'єкта господарської діяльності (підприємства, компанії, організації) подаються не товари або торгові марки, не інновації та матеріальні ресурси, а ринкові відносини, побудовані на умовах партнерства.

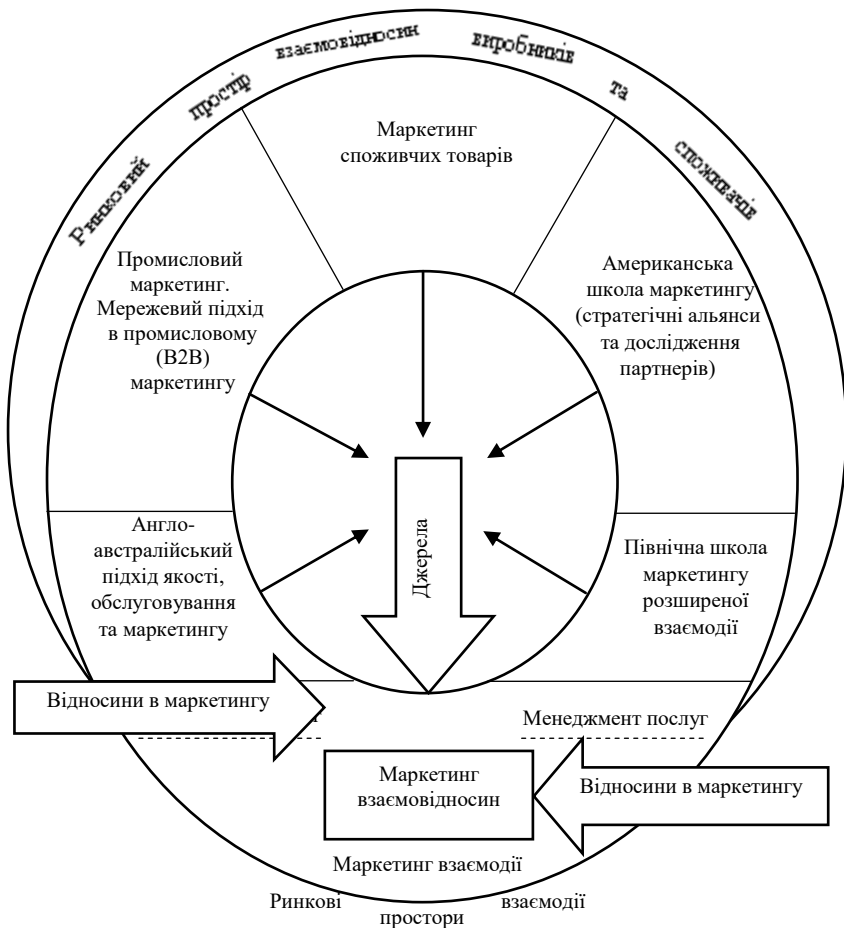


Рис. 6. Модель джерел виникнення маркетингу взаємовідносин

Такі відносини, в поєднанні з маркетингом розширеної взаємодії, знижують ризики і створюють умови для збільшення прибутку в довгостроковій перспективі.

У ринковому просторі взаємодії до суб'єктів МВ – маркетинговим партнерам відносять (Рис. 7).

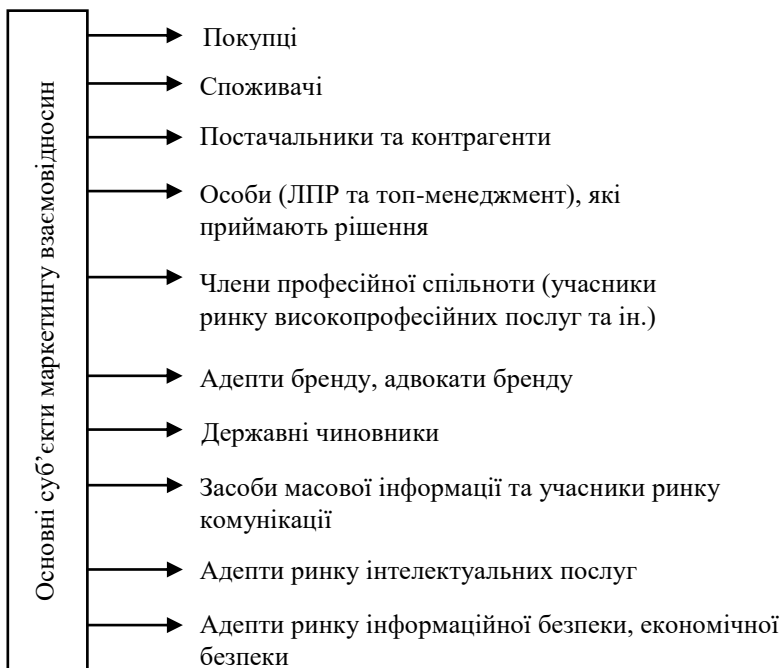


Рис. 7. Суб'єкти маркетингу взаємовідносин – маркетингові партнери

При цьому, основні завдання, звернені до партнерів в рамках ПМВ, формуються як: створення реальної переваги пропозиції для партнерів, формулювання вигоди для партнерів від розширеної взаємодії; знаходження правильних (адаптивних, компетентних, а також вигідних, що мають схожі цілі погляди та ін.) партнерів; підвищення лояльності партнерів, в рамках взаємодії [26].

На рис. 8 представлено концепт-модель маркетингу партнерських відносин, які базуються на поєднанні основних компонентів маркетингу партнерських відносин і взаємодії з компонентами управління суб'єктами господарської діяльності.

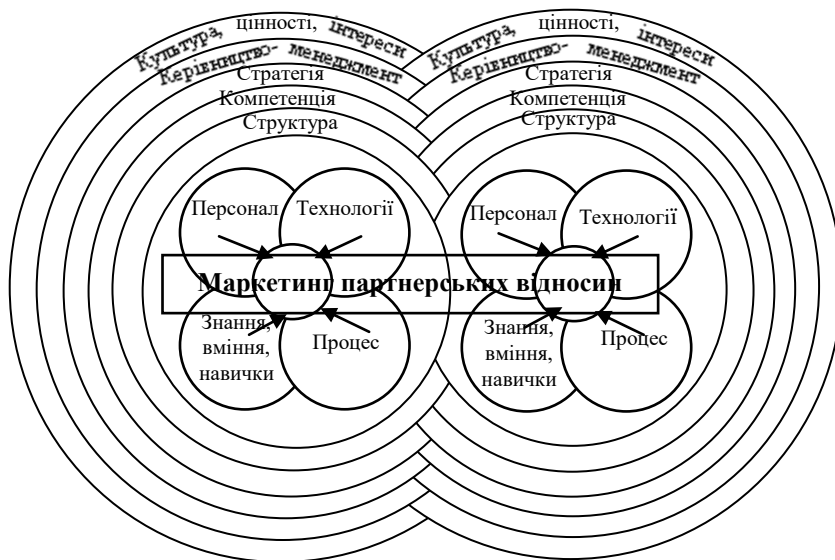


Рис. 8. Концепт-модель маркетингу партнерських відносин [27]

До принципів маркетингу взаємовідносин в рамках ринкового простору відносяться:

- тривала взаємодія краща, ніж окремі, нехай і вигідні транзакції;
- утримання споживачів краще, ніж залучення нових;
- націленість на прибуткових споживачів в довгостроковій перспективі;
- традиційний комплекс маркетингу – 4P, недостатній для побудови довгострокових взаємин зі споживачем, тому важливий розширений комплекс маркетингу (від 7P до 12P);
- уважне ставлення до партнера, отримання зворотного зв'язку – інструмент можливої корекції відносин.

Відносини – це філософська категорія, але маркетинг відносин – це конкретні дії, вимірні параметри і чотири виміри: чуйність, взаємність, довіра, довгостроковість зобов'язань (гарантії) [28].

Під довгостроковістю зобов'язань, в рамках МВ і МВД розуміється те, що обопільні (взаємовигідні, а іноді компромісні)

інтереси повинні збігатися в довгостроковій перспективі; гарантії, дані один одному важливіші кон'юнктурних вигод, а розвиток довгострокових контактів, в рамках МВД – важливіше прибутковості окремо взятих угод.

Чуйність – здатність бачити ситуацію з боку.

Взаємність – різні довгострокові відносини між сторонами, які припускають деяку частину поступок (компроміс), прихильність до інших, в обмін на таке ж розташування.

Довіра відображає ступінь впевненості з одного боку, в чесності і порядності з іншого; є в кінцевому рахунку «скріплюючим» елементом у відносинах на довгі роки.

До базових характеристик МВ слід відносити:

– зосередження на партнерів і клієнтів, а не на продуктах підприємства, компанії, учасника ринку високопрофесійних послуг;

– акцент на утриманні клієнтів і розвитку відносин з ними, заснованих на розширених принципах МВД, а не на залученні нових клієнтів (хоча, в певних ситуаціях, можливий пріоритет залучення нових клієнтів);

– опора не на переконання словом, а на вислуховування і вивчення;

– опора на команди, складені із співробітників суб'єкта господарської діяльності, із залучених високопрофесійних і компетентних фахівців, а не на роботу на рівні підрозділів.

На рис. 9 і рис. 10 представлені: класифікація взаємодії і відносини між підприємствами (суб'єктами господарювання) та класифікація (деталізація) взаємовідносин між підприємствами (суб'єктами господарської діяльності).

У наведених класифікаціях виділені: деталізація по траєкторії взаємодії і відносин; типу обмінюваних в процесі МВД ресурсів; за формами відносин і взаємодії; за ступенем розширеного МВД; за ступенем відносин і взаємодії (повторюваності); за тривалістю МВ і МВД і по суб'єктам взаємодії і взаємовідносин. У деталізації взаємовідносин (рис. 10) виділено елементи: за тривалістю існування МВ; за характером МВ; за стадіями МВД, а також за суб'єктами відносин і ступенем залежності суб'єктів МВ і МВД один від одного.

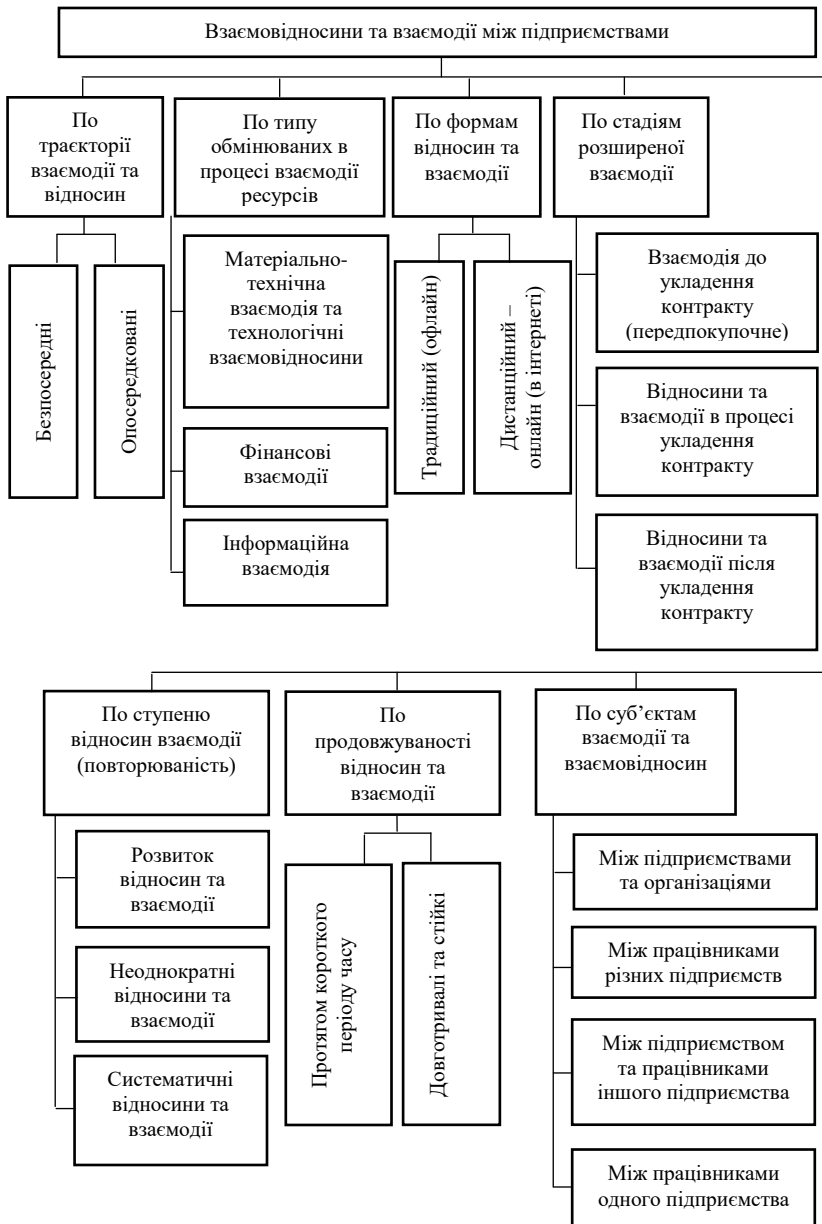


Рис. 9. Класифікація взаємодій та відносин між підприємствами (суб'єктами господарювання)

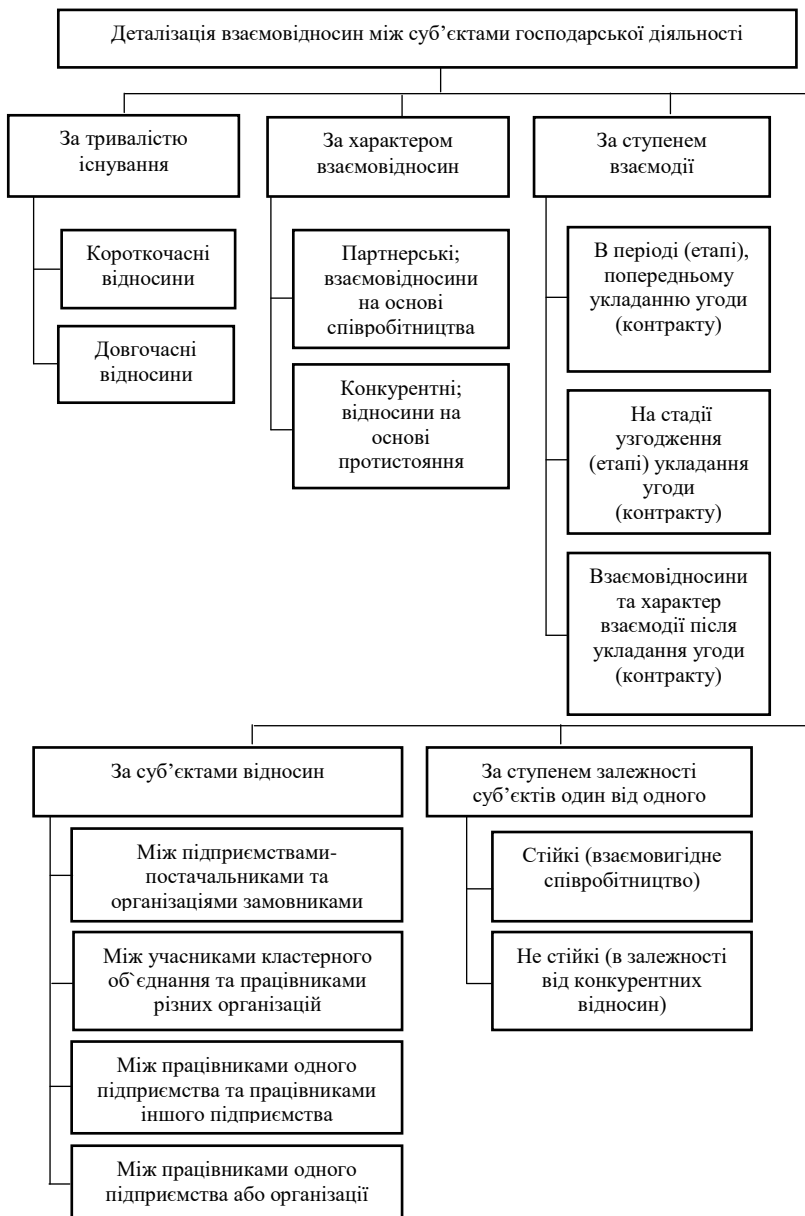


Рис. 10. Класифікація (деталізація) взаємовідносин між підприємствами (суб'єктами господарської діяльності)

Варіант взаємодії і відносин підприємства (МВП) в умовах ринкового простору показано на рис. 11.

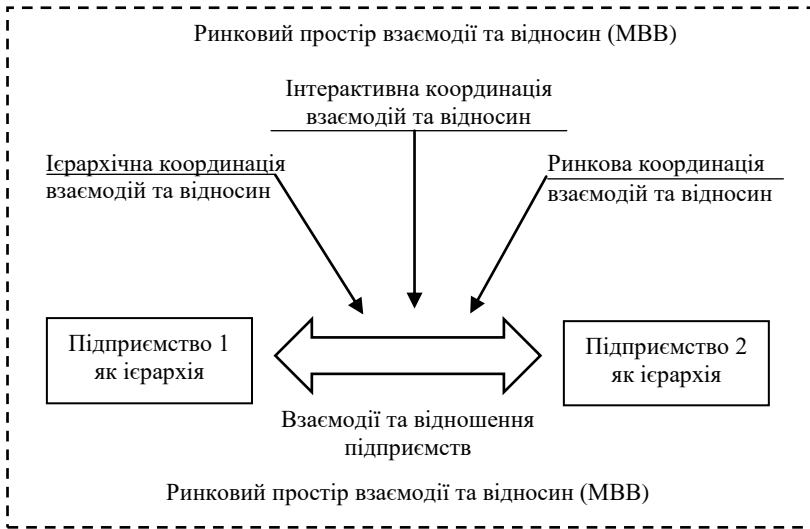


Рис.11 Варіант взаємодії та відносин (МВВ) в умовах ринкового простору

Як зазначено в роботах ряду провідних вчених, які досліджують наукові напрямки трансформації парадигми традиційного маркетингу, в тому числі під впливом цифровізації (Д. Іган, А. Маттісон, К. Келлер, Л.Г. Багієв, С.А. Устинов та ін.), маркетинг взаємовідносин – це узагальнена коротка назва цілого спектра стратегій (побудованих на взаємовідносинах або використовуючи їх), що виникли за останні три-чотири десятиліття і в маркетингу товарів, і в маркетингу послуг, а також в споживчому і промисловому (B2B) маркетингу. При цьому Е. Гаммесон підкреслює, що МВ в сукупності з МВД, щось більше, ніж двостороннє взаємовідношення продавця і покупця, скоріше, вони включають в себе весь набір взаємовідносин, зв'язків і взаємодій, які компанія (вірніше її персонал або представники) здійснює в рамках своєї комерційної діяльності.

Модель потенціалу ринкового простору в контексті розширеної взаємодії і маркетингу взаємовідносин, як «трансляція» споживчих вимог до маркетингу ресурсів (в

точності технологічних ресурсів) і до їх постачальників представлена на рис. 12.

Слід зазначити, що маркетинг взаємовідносин прагне до формування унікального активу суб'єкта господарської діяльності (підприємства, компанії, організації) званого маркетинговою системою взаємодії (особливо в умовах діяльності мережових структур).

У ракурсі розгляду процесу становлення МВ, необхідно підкреслити, що він був виведений в окремий напрямок маркетингової науки в 70-80 роках ХХ століття. Як науковий термін «МВ» був вперше введений Л. Беррі в 1983 році для опису нового підходу до маркетингу, орієнтованого на більш детальну взаємодію зі споживачами і використовувався в основному стосовно маркетингу. Причому, перехід до МВ не означає повної відмови від транзакційного маркетингу. Для більшості суб'єктів господарської діяльності необхідним є поєднання підходів, а саме:

- у компаній, які торгують на великих споживчих ринках, вище частка транзакційного маркетингу;

- у компаній, з меншим числом клієнтів, вище частка маркетингу взаємовідносин.

Розглядаючи еволюційне становлення нової парадигми маркетингу слід відзначити, що початок формування «стосункового» або сітьового підходу в маркетингу було покладено міжнародною групою вчених з Європи (IMP-Industrial Marketing Purchasing), яка включає вчених з Великобританії, Німеччини, Італії, Франції, Швеції.

Ця група виникла в кінці 70-х та початку 80-х років ХХ ст., в результаті здійснення дослідницької програми, заснованої на гіпотезі, що теорія маркетингу не повна та не зовсім придатна для розуміння важливих аспектів промислового маркетингу (Концепція 2.0 та 3.0) на практиці, основу досліджень в області промислових мереж покладено в роботах Хагга і Йохансона (1982 р.), Хаммарквіста (1982 р.), Матсона (1985 р.), Форда (1986 р.), Турнбулла і Валла (1986 р.), Торелли (1986 р.), Хоканссона (1982-1989 рр.).

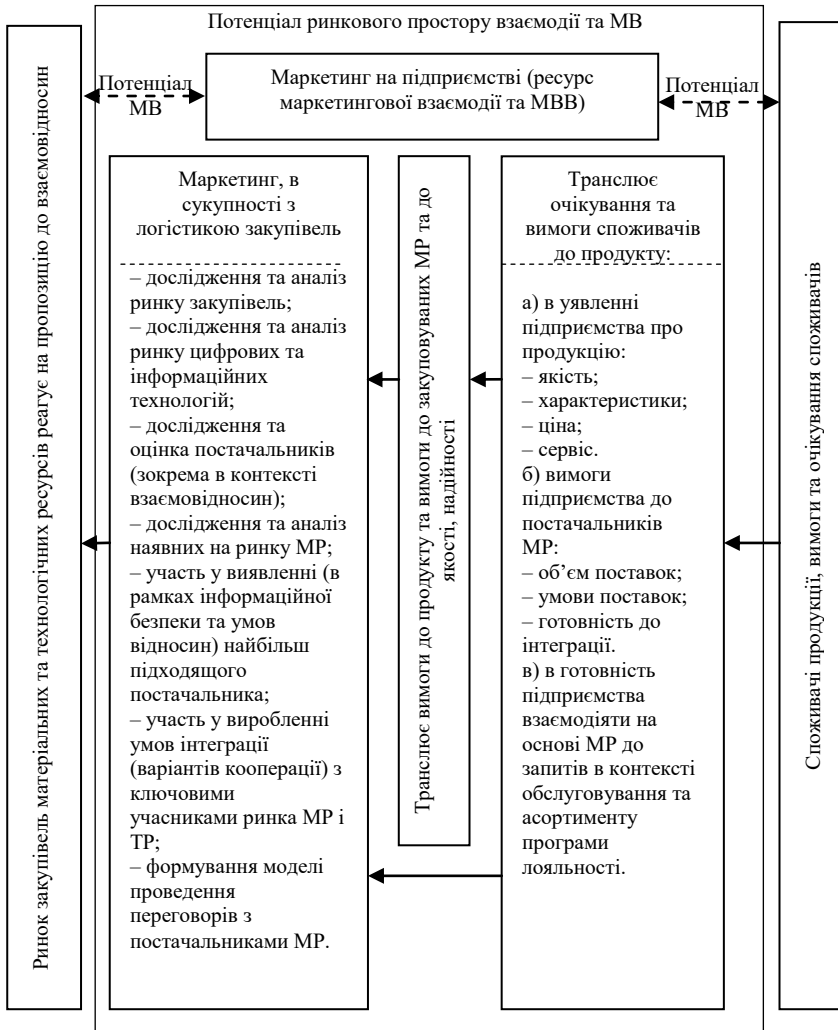


Рис. 12. Модель потенціалу ринкового простору взаємодії та МВВ, як трансляція споживчих вимог до МР та ТР, та до їх постачальників

В даний час область дослідження мережевих організацій, кластерних структур, маркетингу взаємодії і маркетингу взаємовідносин привертає все більшу увагу з боку вітчизняних

вчених, серед них М.П. Войнаренко, С.І. Соколенко, В.П. Тимошенко, В.І. Дубницького, В.І. Захарченко, Г.А. Семенова, А.Г. Семенова, В.І. Ляшенко, М.А. Окландера, О.А. Кратта, А.І. Яковлева, С.І. Ілляшенко та ін. Проблема функціонування та адаптації ринкових перетворень в частині мережових (кластерних) організацій присвячені дослідження: Андерсона, Хоканссона і Шехоти (1998 р.), Л.Г. Багієва (1990р. та по теперішній час), Вебстера (1992 р.), Ігана (2004 р.), а також монографічні дослідження під редакцією вітчизняних вчених: М.П. Войнаренко (1997-2020 рр.), С.І. Соколенко (1991-2015 рр.), В.І. Дубницького (1998-2020 рр.), В.І. Захарченко (2003-2020 рр.) та ін.

У більшості досліджень більше уваги приділяється вивченню міжособистісних взаємовідносин, які складаються між суб'єктами господарської діяльності і всередині них. Основний акцент в роботах як зарубіжних вчених (Б. Юханссона, Х. Хоканссона, К. Гренроса, Г. Багієва, Є. Попова, О. Трет'як, М. Бейкера, Р. Моргана, Ш. Ханта та ін.) так і вітчизняних вчених (М.П. Войнаренко, С.І. Соколенко, А.В. Череп, В.Л. Тимошенко, Г.А. Семенова, С.Н. Ілляшенко, О.В. Крикавського, С.Ф. Смерічевського, А.І. Ковальова, Б.В. Буркинського і ін.) прямував на аналіз неформальних зв'язків, які спираються на двосторонні взаємини і функціонують в тіні формальних організацій. У дослідженнях початку 2000-х років, мережеві організації (в контексті формування кластерних структур) починають розглядатися як формальні керовані структури, що представляють природну альтернативу як ринкової, так і ієрархічної координації.

Після 2008 року, жорсткий акцент протиставлення мережевої організації ринкових і ієрархічних структур поступово змінюється активним обговоренням переваг мережових структур в плані їх інформаційної відкритості та адаптивності до стрімко мінливих умов ринку (під впливом глобалізації, фінансової кризи та цифрової трансформації економіки), можливості органічного включення інноваційної компетентності в мережу взаємодіючих суб'єктів.

Необхідність пізнання реального механізму розширеної взаємодії та взаємовідносин (в розвиток концепцій Х. Хоканссона, Г.Л. Багієва, К. Гренроса) ринкових суб'єктів,

прийняття управлінський рішень в цьому механізмі спонукала як зарубіжних, так і вітчизняних вчених та практиків до його пильного вивчення.

Основні категорії нового підходу в маркетингу, особливо після 2010 року – розширена взаємодія і взаємовідносини. В рамках формування теорії та методології вченими була зроблена спроба не тільки опису, але і визначення законів, за якими працює механізм взаємодії і взаємовідносин, в тому числі в маркетинг-менеджменті ринкових суб'єктів. Це, в свою чергу, зумовило зв'язок підходу з рядом фундаментальних дисциплін – економікою, соціологією, психологією, логістикою, економіко-математичним моделюванням, стратегічним і інноваційним менеджментом.

За результатами досліджень, починаючи з 2004 року було виявлено, що МВ на різних рівнях МВД далеко не однорідні. Американські вчені Ш. Хант і Р. Морган представили класифікацію різноманітних відносин, що виникають між різними суб'єктами господарювання. Слід зазначити, що при формуванні підходу (в контексті МВ і далі МВП) досить чітко виражено прагнення дослідників (наприклад, К. Чен і Х. Лі [29]) до більшої деталізації механізму міжфірмової взаємодії, враховуючи особливості конкретного рівня маркетингу партнерських відносин. Разом з тим необхідність подолання дескриптивної стадії розвитку цього підходу вже усвідомлена, і про те, що настала більш зріла стадія становлення, свідчать дослідження вчених різних країн (США, Китай, Японія, Швеція, Канада, Німеччина, Великобританія, РФ, Аргентина та ін.), результати яких були представлені на Всесвітньому саміті, присвяченому маркетингу взаємовідносин («Relationship Marketing Summit – Time to Integrate perspectives» – Буенос-Айрес, грудень 2007 р.) [27].

На жаль, необхідно констатувати, що незважаючи на свою розповсюдженість в освітніх програмах провідних зарубіжних вузів Великобританії, Японії, США, Швеції, Німеччини, Франції маркетинг взаємовідносин і маркетинг розширеної взаємодії, залишається практично невідомим в Україні. Разом з тим, як показують консультації та семінари з учасниками промислового ринку України (наприклад, Метінвест, ДТЕК, Інтерпайп, ряд підприємств «Укроборонпрому» і ін.) реальні завдання, що

виникають на українському ринку промислової продукції, найчастіше вимагають методик і технік, які розроблено в рамках маркетингу взаємовідносин і маркетингу розширеної взаємодії, адаптованих до умов цифрової трансформації економіки і необхідності становлення конкурентоспроможності вітчизняних мережеских організацій (в точності, в рамках концепції Індустрія 4.0 і далі Індустрія 5.0).

Виходячи з вищевикладених матеріалів можна відзначити, що в Україні процес руху до цифрової економіки передбачає, по-перше, трансформацію методів і форм управління через зміну напрямку концентрації зусиль і ресурсів. Розвиток цифрової економіки, що створює нові особливості сучасних економічних процесів, обумовлює той факт, що існує об'єктивна потреба в адаптації інструментів управління економічними суб'єктами своєю діяльністю до тенденцій цифровізації.

По-друге, розвивається інформатизація і цифровізація, які вимагають від економічних суб'єктів підвищення комплексності системи міжфірмових взаємодій для того, щоб генерувати нові знання та інновації через посилення інтеграції між ними в науковому, технологічному і інноваційних напрямках діяльності.

Також можна зробити висновок про фрагментарність наукових досягнень за оцінкою міжфірмових відносин, оскільки вони не дають конкретного інструментарію по активності можливостей економічних суб'єктів в умовах цифрової трансформації економіки, що знижує ефективність створюваних взаємодій і взаємовідносин, як для самих суб'єктів, так і для розвитку економіки в цілому.

Ефективне інформаційне забезпечення управління маркетингом взаємовідносин і маркетингом взаємодій дозволить підтримувати довгострокові відносини з партнерами за рахунок створення і підтримки тісної релевантності між суб'єктом господарювання та клієнтами, виконання зобов'язань перед ними, створення взаємної цінності, що в результаті веде до отримання значних переваг на ринку з високим рівнем конкуренції.

В цілому, розглядаючи сучасний стан в Україні маркетингу взаємовідносин і взаємодії слід зробити висновок, що цифровізація вітчизняної економіки з точки зору роботи ринку

проявляється в зниженні витрат взаємодії між його суб'єктами, що розширює межі економічної системи і робить її глобальною.

© Дубницький В.І., М'ячин В.Г.,
Колодинський С.Б., Науменко Н.Ю.,
Писарькова В.Р., Мирошніченко О.В., 2021

3.3. Розширення взаємодії підприємств на основі концепцій маркетингу взаємовідносин та взаємодії

Маркетинг взаємовідносин для промислового підприємства особливо актуальний, оскільки взаємодія на ринках (в контексті необхідної кооперації і комерції) обумовлена багато в чому особистими комунікаціями, репутацією партнерів, рівнем використання інформаційно-комунікаційних та цифрових технологій. У тлумачному словнику маркетингових термінів, поняття «маркетинг взаємовідносин» розглядається як підхід, орієнтований на вибудовування довгострокових відносин і взаємодії з усіма зацікавленими сторонами в умовах ринкових відносин.

В умовах цифрової трансформації економіки дане поняття слід трактувати як процес створення, підтримки і розширення інших, повноцінних відносин зі споживачами та іншими партнерами підприємства. В даному контексті, маркетинг взаємовідносин орієнтований на довгострокову співпрацю. Його мета – за допомогою інструментарію цифрової економіки, надання споживачеві довготривалих цінностей, а міра успіху – високий рівень задоволення споживачів протягом тривалого періоду часу.

Слід зазначити що сучасна концепція маркетингу взаємовідносин (маркетингу відносин, партнерства) затребувана багатьма промисловими підприємствами та підприємницькими компаніями, які не можуть отримати конкурентні переваги і реалізувати ключові фактори успіху (КФУ) тільки за рахунок традиційного комплексу маркетингу. В цьому випадку, особливо в рамках цифрової трансформації, конкурують вже не стільки підприємства (компанії) виробники, скільки системи розширеного маркетингу взаємодії в цілому. Як зазначено в дослідженні А.Г. Бурдіна [30], що акцент робиться на

інформаційні комунікації, спрямовані на встановлення довгострокових відносин з покупцями і партнерами в процесі комерційної, технологічної і некомерційної взаємодії з ними.

Відомий вчений в області маркетингу взаємодії в умовах мережевої організації економіки професор Г.Л. Багієв зазначає, що тенденції зміни науково-технічного прогресу і, зокрема, розвиток інформаційних технологій і засобів мультимедійного сектора призвели до принципової зміни розуміючи процеси маркетингової діяльності в зв'язку з формуванням нової парадигми маркетингу: маркетингу розширеної взаємодії і маркетингу взаємовідносин. В рамках цієї парадигми виникло безліч концепцій, що ставлять на перше місце створення і підтримання довгострокових ділових відносин, спираючись на показники довгострокового успіху, на цінність життєвого циклу покупця. Також даний дослідник підкреслює, що поява нового технологічного укладу в економіці, підкріпленого розвитком і впровадженням не просто інформаційних, а цифрових технологій, сприяє підвищенню ефективності економіки завдяки зростанню швидкості прийняття рішень і якості управління бізнес-процесами [31].

Цифрові технології, завдяки своїм властивостям і специфіці, істотно розширили інформаційне поле людей і підприємств, знизили витрати, пов'язані з пошуком, обміном і зберіганням інформації, а також значно посилили роль інформації як ресурсу в економічних системах управління. Бурхливий розвиток інформаційних технологій, який став головною причиною формування цифрової економіки, колосально вплинув на маркетингову діяльність фірм, трансформувавши традиційні підходи до неї в принципово нові види діяльності: електронна комерція, online реклама і т.д. (виробничий результат); зниження витрат на окремі маркетингові процеси: зберігання товарів, просування і т.д. (економічний результат). Також відбувається розширення і оновлення асортименту товарів (соціальний результат) і значне збільшення обсягу продажів фірм (економічний результат).

В рамках впливу процесу цифрової трансформації на економіку господарюючих суб'єктів, при зростаючих вимогах до професійних компетенцій співробітників служби маркетингу і, відповідно, їх заробітної плати (економічні витрати)

передбачається зростання продуктивності їх праці (економічний результат) і інтелектуального потенціалу (соціальний результат).

При цьому, необхідність технологічного узгодження учасників телекомунікацій у використанні інформаційних і цифрових технологій, зокрема і в сфері маркетингу, вимагає інвестиційних витрат для суб'єктів господарювання, що займаються маркетинговою діяльністю (економічні витрати), але це дає підстави для отримання позитивних економічних результатів, а також завоювання іміджу підприємства і компанії, особливо на промисловому ринку.

Звісно ж, що головну роль в цифровій трансформації економіки і технології маркетингової діяльності суб'єктів господарського комплексу України набуває інституційне моделювання маркетингових стратегій в системі розширеної взаємодії мережевих організацій. Як зазначає Є.В. Попов [32], цей вплив специфічного ресурсу маркетингу на ресурсні характеристики мережевих міжфірмових взаємодій.

Також на думку ряду провідних зарубіжних і вітчизняних вчених-маркетологів, серед них (Г.Л. Багієва, Х. Хокансона, Дж. Ігана, С.П. Куца, М. Бейкера, С.Н. Ілляшенко, А.І. Яковлева, Є.В. Крикавського, О. Кратта і ін.), по суті справи, ми підходимо до необхідності побудови «Системи індексації мережевої готовності підприємств» за рівнем цифрового маркетингового потенціалу. З точки зору Г.Л. Багієва, М.Б. Яненко і М.Є. Яненко, при цьому мережу слід розглядати не як сукупність позицій, коли предметом аналізу виступають відносини (в основному маркетингові, інформаційні) між позиціями. Отже, зв'язки між позиціями характеризують потоки ресурсів [31].

У цьому контексті можна говорити про гібридні стратегії маркетингу і, звичайно, про економіку маркетингу гібридних мережевих організацій. Автори підтримують точку зору Ю.М. Соловйової, Г.Л. Багієва, М.Б. Яненко, що впровадження цифрових технологій в маркетингову діяльність, а не «цифровий маркетинг» або «діджитал маркетинг», буде головним чином сприяти переходу в спілкуванні з клієнтом від його вражень до створення постійної його залученості в діяльність підприємства, компанії, фірми. Тобто діє принцип: від споживачів-глядачів, спостерігачів до споживачів-активних учасників процесу співтворчості в створенні або споживанні цінностей.

У зв'язку з цим слід підтримати тезу про те (Х. Хокансон), що маркетологи повинні не просто додати в свої традиційні схеми і моделі окремі цифрові медіа, вони повинні фундаментально перебудувати свою діяльність, поставивши на перший план використання нових медіа та інструментів, що базуються на цифрових технологіях. При цьому, як стверджує Г.Л. Багієв, основні принципи класичного маркетингу – позиціонування, сегментування та інші залишаються незмінними. Ефект створюється засобами цифрових технологій завдяки новим способам залучення споживачів і збільшення швидкості спілкування з ними, тобто прискорення задоволеності від отримання і використання заявленої потреби.

На рівні підприємств цифрові технології дозволяють домогтися скорочення витрат; збільшення продажів при скороченні операційних витрат; миттєвого охоплення глобальних ринків, кращого розуміння потреб клієнтів за рахунок постійних прямих контактів і особистих відносин з ними. Системи бізнес-аналітики на основі Big Data дозволяють виявити закономірності, необхідні для прогнозування попиту і визначення факторів, що впливають на ринкову ситуацію [31].

Слід виділити при розгляді маркетингу взаємодії те, що фундаментальним завданням цифровізації окремого підприємства є пошук адекватної сучасним господарським трендам економічної моделі, при якій взаємодія організаційно-управлінської, виробничо-технологічної та інформаційної систем реалізовувалися б без протиріч, тобто ефективно. В даний час на більшості вітчизняних підприємствах перераховані системи збудовані незалежно один від одного, тобто несумісні. Основні причини цього: відсутність концептуального бачення системного розвитку сучасного підприємства в умовах цифровізації і оцінки ролі маркетингу розширеної взаємодії, маркетингу взаємовідносин; невідповідність використовуваних програмних продуктів в різних технологічних процесах, в тому числі в сфері маркетингу і логістики; значна імпортозалежність від програмного забезпечення і технологій, які супроводжують господарські процеси і ін.

Важливо відзначити, що на рівні підприємств, компаній цифрові технологічні рішення стають фактором конкурентоспроможності сучасних господарюючих суб'єктів.

Вітчизняні підприємства і компанії перебудовують свої бізнес-моделі, оптимізують організаційну структуру. Фахівці-аналітики сьогодні відзначають тенденцію переходу підприємств, структур бізнесу (компаній, фірм) від жорстких ієрархічних структур до моделей ведення бізнесу, побудованих на участь у гнучких горизонтальних мережах взаємодії. Це обумовлюється необхідністю, в тому числі під впливом планетарної пандемії коронавіруса COVID-19, стратегічною важливістю вміння, на основі професійної компетенції, перебудовувати конфігурації зв'язків під нові інноваційні проекти. Як зазначено в роботі [33], на рівні компаній новими лідерами стають фірми з мінімальною ієрархією і максимально організаційною глобальністю, що дозволяє використовувати вигоди динамічного мережевого середовища.

Таким чином, в контексті маркетингу взаємодії, сьогодні можна спостерігати, на прикладі підприємств та компаній, що здійснюють «самоцифровізацію», трансформацію лінійних і горизонтальних форм співпідпорядкованості і взаємодії між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. У відносинах усередині підприємства між власником засобів виробництва і найманим працівником (в процесі цифрової трансформації, в умовах ринкової моделі господарювання можна простежити еволюцію виробничих відносин, в точності і маркетингу).

Оскільки спостерігається впровадження нових технологічних рішень у виробничі процеси, тобто відбувається підвищення технологічності виробничих процесів, слід відзначити і підвищення компетентнісної складової у найманого персоналу, зокрема персоналу служб маркетингу і логістики. Важливою є також і та обставина, що впровадження цифрових технологій нівелює блок компетенцій, якими раніше володіли професійні робітники, перейшовши в рамках функції виконання підприємства на високотехнологічні інформаційно-комунікаційні технології (хмарні технології, технології великих даних, сенсорна автоматизація і роботизація, штучний інтелект тощо).

Ринкова модель господарювання, враховуючи нові технологічні тенденції, зокрема і в сферах маркетингу взаємовідносин, маркетингу взаємодії, буде посилювати конкурентні відносини всередині підприємства між виробничими

робітниками як за привласнення частини виробленої доданої вартості, так і за розподіл ресурсів.

Враховуючи те, що інтелектуалізація виробництва – це одна з центральних характеристик процесу цифровізації, імовірно буде зростати роль виробничих даних, що буде виражатися в зростанні цінності даних. З одного боку, цифровізація покликана зробити системи мережевих відносин прозорими, з іншого – цінність рідкісного блага буде викликати конкуренцію між окремими працівниками або групами, які скооперувалися, за її привласнення. На сьогоднішній день бачимо, що однією зі сфер цифрової економіки, яка бурхливо розвиваються, виступає забезпечення інформаційної безпеки, зокрема в рамках маркетингу взаємовідносин. Таким чином, можна виділити протиріччя між необхідністю побудови «прозорих» виробничих, фінансових, інформаційних та маркетингово-логістичних систем на рівні підприємств і необхідністю їх захисту від несанкціонованого привласнення.

У цифровій економіці в якості об'єкта споживання виступають інформація та дані. Прикладом вступу учасників цифрової економіки у відносини споживання можуть виступати відносини, що складаються між ними з приводу забезпечення ефективного комунікативного, технологічного та маркетингового середовища. Достатньо зазначити, що дослідження питання еволюції виробничих відносин в сучасних умовах, в контексті маркетингу взаємовідносин, маркетингу розширеної взаємодії, бачиться досить актуальним. Слід також зазначити, що в силу бурхливого і досить агресивного розвитку процесів цифрової трансформації, на рівні підприємств, структур бізнесу, гостро постає проблема їх правового забезпечення. Тим самим без розуміння природи виробничих відносин, методологічного осмислення природи маркетингу взаємодії, маркетингу взаємовідносин (партнерського маркетингу) вважаємо проблематичним побудову інституційної бази цифрової економіки в Україні.

Оптимізація процесів цифровізації залежить від розуміння того, яким чином системою, наприклад, системою маркетингу взаємодії, створюються результати, що враховують економічні інтереси підприємства. Стосовно до реального виробництва, під системою розуміється виробничо-комерційна система, яка

функціонує на основі цифрових технологій (цифрова виробничо-комерційна система: ВКС). Прогнозовані результати цифрової трансформації економіки підприємства можуть бути досягнуті більш ефективно і результативно, коли діяльність управляється як взаємопов'язані процеси (реальне виробництво комерційно-збутової діяльності), які функціонують як узгоджені системи. В такому випадку, оцінка ефективності процесу цифрової трансформації повинна базуватися на виробленні суспільних властивостей цифрової виробничості систем і їх показників в сукупності системних властивостей цифрової маркетингової і логістичної системи, на підставі яких буде проводитися дослідження ефективності.

В цілому, цифрова трансформація виробничих, фінансових, маркетингових систем промислових підприємств являє собою трудомісткий процес. У сфері реального виробництва, це багато в чому обумовлено специфічністю продукції, що випускається промисловими підприємствами, їх техніко-технологічною, організаційною складністю в рамках сітьовізації. Важливим представляється розробка методологічних положень теорії маркетингу взаємовідносин та маркетингу взаємодії, адаптованих під практичне використання підприємствами України. У свою чергу, ефективна цифрова трансформація виробничо-комерційних систем підприємств, компаній і фірм буде сприяти вирішенню таких в даний час завдань збільшення темпів зростання виробничості праці в господарському комплексі України та її регіонів, створення імпортозамінних виробництв. Також слід зазначити, що цифровізація української економіки і промислових підприємств зокрема (з урахуванням тенденцій деіндустріалізації) є закономірним процесом на тлі загострення міжнародної конкуренції, особливо з огляду на перехід даної конкуренції в військово-політичну площину.

З точки зору стратегічного планування маркетингової діяльності цифрову трансформацію доцільно розглядати як явище, яке комплексно впливає на практично всі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства (компанії), що змушує переглянути теоретико-методологічні підходи до маркетингової діяльності з точки зору реакції на зміни в настроях і бажаннях споживачів. Виходячи з теорії і практики маркетингу, викладеної в роботах [34; 35; 36], на думку ряду вчених-

маркетологів можна виділити наступні основні напрямки формування цифрової платформи трансформації маркетингової діяльності (рис. 13):

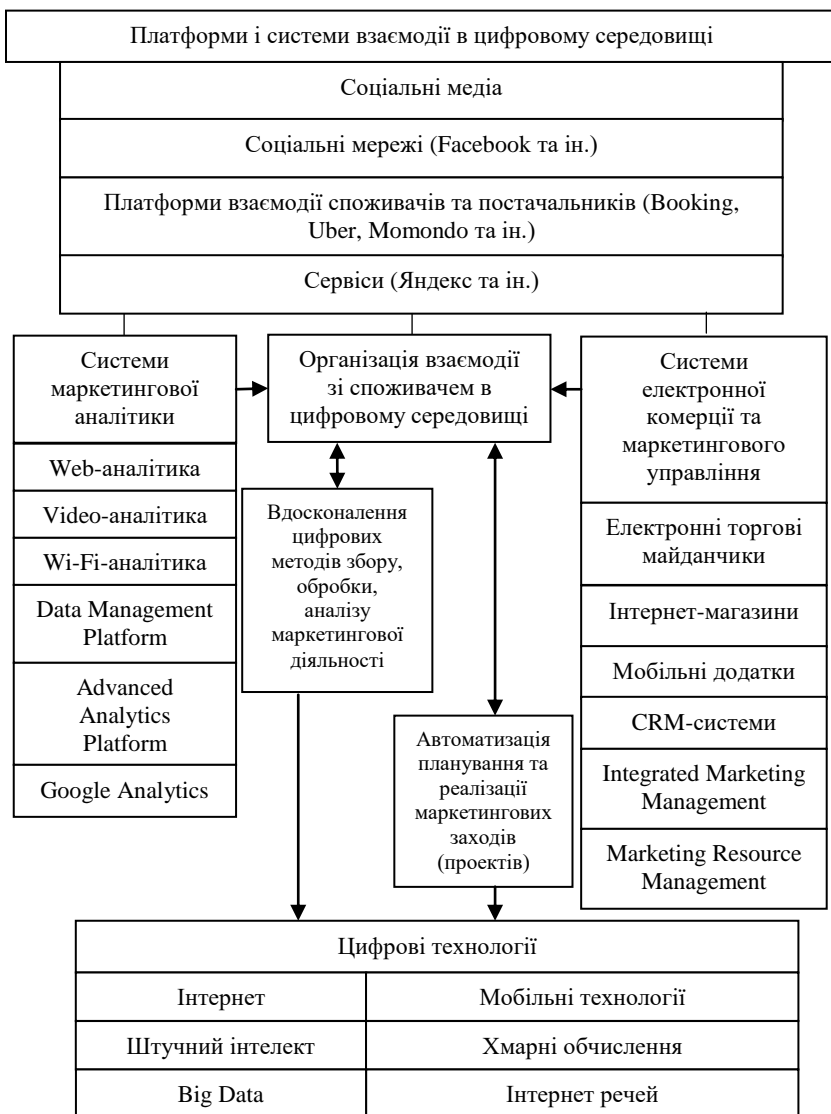


Рис. 13. Модель формування дизайну цифрової платформи трансформації маркетингової діяльності підприємств [37, с. 129]

– організація взаємодії зі споживачами в цифровому середовищі (на основі інструментарію маркетингу взаємовідносин, маркетингу взаємодії);

– вдосконалення цифрових методів збору, обробки, аналізу маркетингової інформації, з урахуванням формування на підприємстві системи інформаційної безпеки;

– автоматизація планування та реалізації маркетингових заходів;

– надання нових рис традиційним товарам;

– за рахунок додавання функцій взаємодії товар-товар, товар-зовнішнє середовище, товар-людина.

В рамках даної роботи встановлено необхідність значного розширення поля теорії взаємодії та взаємовідносин суб'єктів господарської діяльності в умовах цифрової трансформації економіки на макро-, мезо-, і мікроекономічному рівнях. Має місце розробка концепції переходу взаємодіючих підприємств до скоординованого ринкового функціонування на основі інструментарію маркетингу взаємодії та взаємовідносин. Є необхідність подальшої розробки теорії та практики, в умовах цифровізації економіки, нової парадигми маркетингу, заснованої на механізмах цифрового маркетингу взаємодії з метою формування цифрового інноваційного суспільства.

Список джерел

1. Andersson, T., Schwaag-Serger, S., Sorvik, J. & Hansson, E.W. (2004). *The Cluster Policies Whitebook*, Uppsala: IKED. 714 p.

2. Rosenfeld, S.A. (1995). *Industrial-Strength Strategies: Regional Business Clusters and Public Policy*. Washington: DC Aspen Institute. 340 p.

3. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці. К.: Логос, 2004. 848 с.

4. Кластери в економіці України: кол. монографія / за наук. ред. М.П. Войнаренко. Хмельницький: ХНУ, ФОП Мельник А.А., 2014. 1085 с.

5. Николаев М.А., Махотаева М.Ю., Малышев Д.П., Григорьева О.В., Петрова О.С. Механизм формирования региональных инновационных кластеров: монография. Псков: Издательство ПсковГУ, 2014. 306 с.

6. Бабкин А.В., Новиков А.О. Кластер как субъект экономики: сущность, современное состояние, развитие. *Научно-технические*

ведомости СПбГПУ. Сер. Экономические науки. 2016. № 1 (235). С. 9-29.

7. Кулагина К.Е. Разработка методических подходов к инновационному развитию территориальных кластеров: Дисс...к.э.н.: 08.00.05. Нижний Новгород, 2011. 143с.

8. Захарченко В.І., Осипов В.М., Паларієв О.А. Кластерна форма територіально-виробничої організації : монографія. Рига, Латвія: Baltija Publishing, 2020. 376 с.

9. Бутенко А.І., Лазарева Є.В. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону. Одеса: Фенікс, 2010. 242 с.

10. Метіль Т.К. Формування регіонального комплексу маркетингу інновацій у трансформаційній економіці: монографія / за наук. ред. В.І. Захарченко. Ізмаїл: Ірбіс, 2017. 210 с.

11. Проблеми теорії та практики формування сучасних кластерних систем: монографія / за ред. С.К. Харічкова, В.І. Захарченко. Одеса: Інтерпринт, 2014. 310 с.

12. Бурматова О.П. Кластеры как форма локальных производственных систем. *Мир экономики и управления*. 2016. Т. 16. № 4. С. 93-108.

13. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия: перспективы Украины. К.: Логос. 1999. 568 с.

14. Абашкин В.Л. Процессы кластеризации экономики региона и оценка условий их реализации: Дисс...к.э.н.: 08.00.05. Москва, 2010. 162 с.

15. Теорія і практика кластеризації економіки: кол. монографія / за наук. ред. М.П. Войнаренка, В.І. Дубницького. Кам'янець-Подільський: Аксіома. 2019. 335 с.

16. Пилоушенко В.Л., Дубницький В.И. Модель инновационного развития в рамках процесса рыночной трансформации регионального промышленного комплекса // кол. монографія «Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу» в 4-х томах / науч. ред. А.И. Амоша, общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. Донецк: ИЭП НАНУ, изд-во Юго-Восток, 2011; Т.1. С. 306-314.

17. Трансформация промышленного региона: проблема управления развитием: монография / под. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булеева. Донецк: Юго-Восток, 2008. 548 с.

18. Абрамов Р.А., Подчуфаров С.К. Региональный инновационный потенциал промышленных кластеров. *Региональная экономика: теория и практика*. 2017. Т. 15. №5. С. 881-895.

19. Bergman, E.M., & Feser, E.J. (1999). Industrial and regional clusters: concepts and comparative applications. Regional Research Institute, West Virginia University. URL:<http://www.rri.wvu.edu/webbook>

20. Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. Когда и почему региональные кластеры становятся базовым звеном современной экономики. *Балтийский регион*. 2019. Т 11. №3. С. 61-91.

21. Моржакова К.Э., Крюкова О.Г. Особенности инновационных кластеров. *Стратегии бизнеса*. 2016. №6 (26). С. 13-21.

22. Попов Е.В., Симонова В.И., Тихонова А.Д. Формирование эффективных межфирменных взаимодействий в условиях цифровизации. *Лидерство и менеджмент*. 2020. Т.7. №2. С. 287-299.

23. Котлер Ф., Картаджайя Х., Сетиаван И. Маркетинг 3.0. от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе: пер. с англ. А. Заякша. М: Эксмо, 2011.

24. Morgan, R.M., & Khant, Sh.D. (2004). The theory of commitment and trust in relationship marketing. *The Russian journal of Management*. No 2(2). Pp. 73-110.

25. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий: пер. с англ. Е. Э. Лалаян. М.: Юнити-Дана, 2008.

26. Homburg, C., M.Artz, & Wieseke, J. (2012). Marketing Performance Measurement Systems: Does Comprehensiveness Really Improve Performance?. *Journal of Marketing*. 2012. Vol. 7. №3. Pp. 56-77.

27. Багиев Г.Л., Шульга А.О. К вопросу формирования системных свойств маркетинга. *Проблемы современной экономики*. 2011. №4. С. 223-227.

28. Шульц Д.Е., Танненбаум С.И., Лайтерборн Р.Ф. Новая парадигма маркетинга. Интегрированные маркетинговые коммуникации. М:ИНФРА-М, 2004. 232 с.

29. Li X., Sun Sh. X., Chen K., Fung T., & Wang H. (2015). Design Theory for Market Surveillance Systems. *Journal of Management Information Systems*. №2. Pp. 278-313.

30. Будрин А.Г. Теория и методология рыночного взаимодействия предприятий на основе концепции маркетинга отношений. СПб.: СПбГИЭУ. 2008.

31. Багиев Г.Л., Яненко М.Б., Яненко М.Е. К вопросу формирования и совершенствования цифровой платформы организации и управления маркетинговой деятельностью фирмы: проблемы и задачи. *Проблемы современной экономики*. 2017. №2 (62). С. 127-133.

32. Попов Е.В. Эволюция институтов линии экономики. М.: Наука. 2007. 534 с.

33. Smorodinskaya N.V., Katukov D.D. Key features and implications of the industrial revolution 4.0. *Innovatsii*. 2017. No 10. С. 228.

34. Багиев Г.Л., Длигач А.А., Соловьева Ю.Н. Форсайт технологии маркетинга. Маркетинг взаимодействия. Системно-рефлексивный маркетинг. Бенчмаркинг. Управление компетентностью.

Измерение и оценка ценности: монография / под науч. ред. Г.Л. Багиева. СПб.: Астерон. 2016. 400 с.

35. Яненко М.Б., Яненко М.Е. Концептуальные основы формирования инновационных маркетинговых стратегий / под науч. ред. Г.Л. Багиева. СПб.: изд-во СПбГЭУ. 2015. 179 с.

36. Наумов В.Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж. М.: Цифра. 2017. 404 с.

37. Багиев Г.Л. Концептуальные основы формирования маркетинга взаимодействия в условиях развития рыночных сетей. *Проблемы современной экономики*. 2009. № 4. С. 271-275.

© Дубницький В.І., М'ячин В.Г.,
Колодинський С.Б., Науменко Н.Ю.,
Писарькова В.Р., Мирошниченко О.В., 2021

3.4. Внутрішній маркетинг в системі маркетингу сільськогосподарського кооперативу

Однією з складових економіки України є сільське господарство. Його ефективність впливає на соціально-економічний розвиток як регіонів, так і країни загалом. Одним з факторів стабільного зростання аграрного комплексу є сільськогосподарська кооперація.

Кооперативи є інструментом об'єднання малими виробниками сільськогосподарської продукції власних ресурсів і здійснення спільних стратегій на ринках продукції, послуг і засобів виробництва.

Загалом потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні є нереалізованим. Процес її розвитку стримують наступні чинники: низький рівень державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, а також складна і зарегульована процедура отримання державної допомоги для кооперативів [1, с. 4].

Як показує світовий досвід, одним із дієвих механізмів підвищення ефективності маркетингової та збутової діяльності дрібних виробників є створення й функціонування обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів [2, с. 59].

У прийнятому в 2020 році Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» законодавець не поділяє

сільськогосподарський кооперативи на виробничі та обслуговуючі [3]

Зокрема, закон пропонує відмовитися від жорсткого поділу сільськогосподарських кооперативів за типами на виробничі та обслуговуючі, даючи змогу членам сільськогосподарського кооперативу самостійно обирати види діяльності: виробничий, обслуговуючий, переробний чи багатофункціональний, а також форму діяльності – з метою чи без мети одержання прибутку. Відповідно пропонується перехід до єдиної організаційно-правової форми – сільськогосподарський кооператив. Отже, так вдасться зберегти усі існуючі умови для тих сільськогосподарських кооперативів та виробників сільськогосподарської продукції, які, незважаючи на недосконалість чинного законодавства, планують продовжувати/розпочинати здійснювати свою діяльність у таких умовах, з іншого – пропонує для виробників сільськогосподарської продукції нові можливості для розвитку сільськогосподарської кооперації [4].

Відповідно до Нової редакції Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію», сільськогосподарський кооператив - юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції і добровільно об'єдналися на основі членства та на засадах самоврядування для провадження спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб [3].

Основними видами діяльності сільськогосподарського кооперативу є виробництво, переробка, заготівля, закупівля, зберігання, збут, продаж сільськогосподарської продукції, постачання засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів та інші види сервісного обслуговування членів кооперативу, зокрема надання технологічних, транспортних, меліоративних, ремонтних, будівельних послуг, послуг з ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, з бухгалтерського обліку і аудиту, науково-консультаційного обслуговування [3].

Найменування кооперативу має містити слова «сільськогосподарський кооператив» та може мати зазначення роду діяльності: виробничий, переробний, заготівельно-збутовий, постачальницький, сервісний, багатофункціональний [5].

Сутність кооперативів за родом діяльності розкрита в таблиці 1.

Таблиця 1

Сутність сільськогосподарських кооперативів за родом діяльності

Вид сільськогосподарського кооперативу	Характеристика
Виробничий	сільськогосподарський кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб, які є виробниками сільськогосподарської продукції, для провадження спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку
Обслуговуючий	сільськогосподарський кооператив, що утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб - виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів
Переробний	кооператив, який здійснює переробку сільськогосподарської сировини, що виробляється членами таких кооперативів (виробництво хлібобулочних, макаронних виробів, овочевих, плодово-ягідних, м'ясних, молочних, рибних продуктів, виробів і напівфабрикатів з льону, луб'яних культур, лісо- і пиломатеріалів тощо)
Заготівельно-збутовий	кооператив здійснює, зокрема, заготівлю, зберігання, передпродажну обробку та продаж продукції, виробленої членами таких кооперативів, надають їм маркетингові послуги
Постачальницький	утворюється з метою закупівлі та постачання членам таких кооперативів засобів виробництва, матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, виготовлення сировини, матеріалів та постачання їх членам кооперативу
Сервісний	надання технологічних, транспортних, меліоративних, ремонтних, будівельних послуг, послуг з ветеринарного обслуговування тварин і племінної роботи, з бухгалтерського обліку і аудиту, науково-консультаційного обслуговування
Багатофункціональний	поєднання кількох видів діяльності

Примітка узагальнено авторами на основі [3, 6].

Кооперативні процеси у сільському господарстві носять характер горизонтальної, вертикальної, виробничої кооперації [2, с. 60]. Діють також цільові об'єднання, які виконують маркетингові функції: дослідження кон'юнктури ринку, інновацій і ціноутворення [2, с. 61].

Система маркетингу у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах має певні особливості, які полягають:

- у формуванні товарної політики шляхом реалізації продукції під однією товарною маркою;

- у специфічній системі ціноутворення, яка дозволяє діяти на неприбутковій основі;

- у здійсненні ефективної політики розподілу та просування, що сприяють оптимальному підвищенню ринкової цінності продукції членів і можливості застосування колективної реклами та пропаганди;

- у здійсненні маркетингових функцій (аналітичних, логістичних та управлінських) і слугують основою для розробки та реалізації маркетингової стратегії [7].

Сільськогосподарський маркетинговий кооператив – особлива організаційна структура, відмінна від інших інтеграційних утворень, яка ґрунтується на концепції «виробництво починається із маркетингу» і дозволяє зміцнювати конкурентні позиції порівняно з іншими комерційними посередниками [7].

В результаті аналізу напрямів розвитку сільськогосподарських кооперативів, встановлено, що протягом 2017-2019 років спостерігається збільшення кількості кооперативів в аграрному секторі економіки, про що свідчать дані Мінагрополітики (таблиця 2).

Проте, попри статистичну тенденцію до збільшення кількості існуючих кооперативів, динаміка реально (фактично) діючих кооперативів в Україні засвідчує їх скорочення. Так, у 2017 р. фактично працювало лише 589 кооперативів, тобто 53,7 % від загальної кількості зареєстрованих в аграрному секторі. За інформацією структурних підрозділів облдержадміністрацій, що забезпечують виконання функцій з питань агропромислового розвитку, на 01.01.2019 р. кількість зареєстрованих

сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) склала 1286 од., що на 161 од. більше, ніж станом на 01.01.2018 р.

Таблиця 2

Кількість зареєстрованих сільськогосподарських кооперативів в Україні

Вид сільськогосподарського кооперативу	2017	2018	2019
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	997	996	1005
Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	1097	1125	1286
Всього	2094	2121	2291

Примітка: складено авторами за [8].

Із загальної кількості зареєстрованих СОК станом на 01.01.2019 р. здійснювали господарську діяльність 735 од. (молочарських кооперативів – 186 од., з обробітку землі та збирання врожаю – 162 од., м'ясних – 35 од., плодоовочевих – 113 од., зернових – 41 од., з надання інших послуг – 198 од.).

На 01.01.2019р. кількість зареєстрованих сільськогосподарських виробничих кооператив (СВК) була 1005 од., а тих, що фактично здійснюють свою діяльність – 442 од. Кількість СВК має тенденцію до скорочення через їх перехід до інших організаційних структур [1, с. 3].

Враховуючи ситуацію, що склалася в аграрному секторі, слід визнати, що наразі існує потреба впровадження принципово нової моделі кооперування сільськогосподарських товаровиробників, а саме кооперативного маркетингу, застосування якого базується на першочерговості проведення комплексного маркетингового дослідження з визначенням споживчих потреб і запитів та розробкою і пропонуванням відповідної продукції [9, с. 89].

На думку авторів, корпоративний маркетинг повинен в себе включати окрім зовнішнього маркетингу, спрямованого на вивчення споживчих потреб, також і внутрішній маркетинг.

Окрім того, автори погоджуються з позицією [10, с. 24], що внутрішній маркетинг має передувати зовнішньому маркетингу. Не має сенсу обіцяти відмінний рівень обслуговування, якщо співробітники компанії не готові його забезпечити.

На етапі становлення теорії внутрішнього маркетингу (кінець 1970-х – початок 1980-х рр.) більшість науковців предметом його вивчення розглядали мотивацію працівників щодо усвідомленого ставлення до споживача послуг з орієнтацією на відповідний рівень обслуговування [11, с. 106].

Внутрішній маркетинг це процес, в якому якість кінцевого результату залежить від якості виконання різних видів операцій в ланцюжку взаємодії виконавців створення споживчої цінності. Таким чином, кінцевою стратегічною метою внутрішнього маркетингу є прибуткові зовнішні відносини, які власне і створюють стратегічне підґрунтя внутрішнього маркетингу [11, с. 109].

Ключові особливості внутрішнього маркетингу зазначені на рисунку 1.

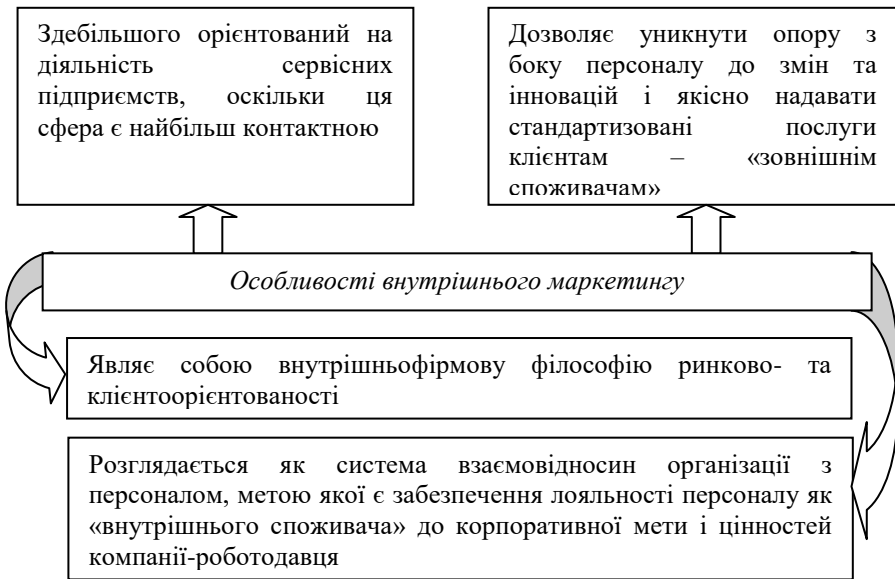


Рис.1. Особливості внутрішнього маркетингу

Примітка: розроблено автором з урахуванням [14, с. 112].

Внутрішній маркетинг фокусує увагу на відносинах та процесах всередині компанії, об'єктом яких є персонал організації. В результаті, концепція концентрується на діях персоналу та розглядає їх як «внутрішніх клієнтів». Комерційна

оцінка всіх внутрішніх ресурсів, а особливо персоналу підприємства, є ключовим фактором для набуття конкурентної переваги в сучасних умовах. Відношення до персоналу підприємства як до капіталу, управління, розвиток та збільшення його вартості є початком для нової маркетингової парадигми [12, с. 79].

Внутрішній маркетинг є невід'ємною частиною загальної маркетингової діяльності підприємства. Його можна вважати підсистемою в системі управління маркетингу, роль внутрішнього маркетингу зводиться до створення сприятливого середовища функціонування тих підсистем менеджменту (менеджменту персоналу, інноваційного, фінансового та ін.), які безпосередньо впливають на маркетингову діяльність підприємства і визначають якісний склад комплексу маркетингу, через який підприємство здійснює зовнішній маркетинговий вплив на споживача. «Внутрішнім споживачем» є передусім «контактний» персонал усіх рівнів менеджменту, а коли йдеться про підприємства сфери послуг, до внутрішнього споживача можна віднести й кінцевого, оскільки споживання продукту відбувається всередині підприємства [13, с. 282].

В наукових публікаціях вітчизняних науковців сформувались ключові позиції щодо сутності внутрішнього маркетингу (таблиця 3).

Таблиця 3

Позиції вітчизняних науковців щодо сутності категорії
«внутрішній маркетинг»

Автор/джерело	Визначення
Решетнікова І.Л. [15, с. 52]	внутрішній маркетинг – це діяльність усередині підприємства спрямована на створення сприятливого внутрішнього середовища, доведення до керівництва і персоналу цінностей підприємства і його маркетингових цілей, навчання контактного персоналу підприємства щодо характеристик товару, методів і прийомів його продаж із метою найкращого задоволення потреб споживачів і збільшення клієнтської бази підприємства
Сагайдак М.П., [14, с. 115]	внутрішній маркетинг – це управлінський процес побудови багатосторонніх партнерських відносин у системі «топ-менеджмент – персонал – споживач», орієнтований на досягнення його учасниками місії і корпоративної мети підприємства-роботодавця та формування лояльності контрагентів до нього і його продукції/послуг

Продовження таблиці 3

Крюкова О.М. [13, с. 279]	внутрішній маркетинг – це управлінська діяльність, спрямована на встановлення узгоджених взаємовідносин між підрозділами й окремими спеціалістами всередині фірми на основі принципів взаємодії покупця і продавця на ринку відповідно до концепції маркетингу
Окунєва О. [16, с. 52]	внутрішній маркетинг – сукупність маркетингових заходів та методів організаційного впливу, яка покладена в основу взаємовигідних відносин із персоналом у процесі реалізації маркетингової стратегії підприємства
Венгерова О.В. [17, с. 50]	внутрішній маркетинг – це система, яка включає в себе сукупність методів, інструментів управлінського та маркетингового характеру, які спрямовані на задоволення потреб внутрішніх і зовнішніх клієнтів, реалізацію клієнтоорієнтованої стратегії компанії.

Примітка: узагальнено автором на основі [13, 14, 15, 16, 17].

Враховуючи результати проведеного дослідження авторами сформовано власне бачення місця внутрішнього маркетингу в системі маркетингу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу (рисунок 2).

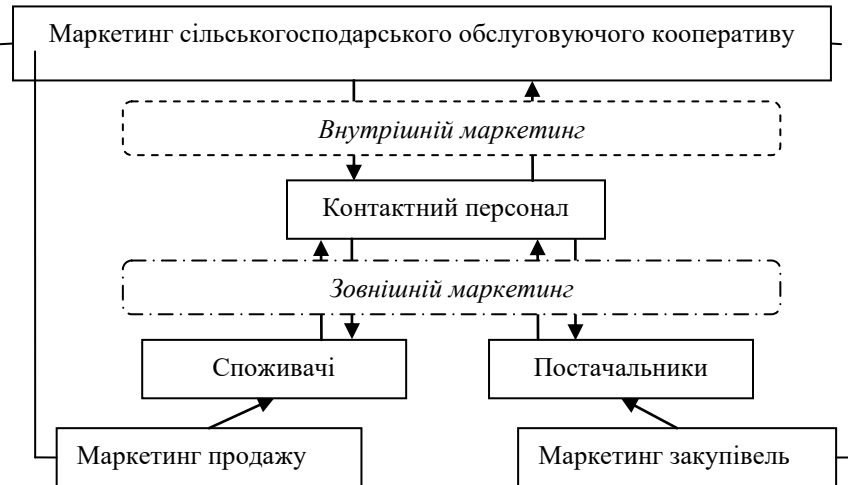


Рис. 2. Місце внутрішнього маркетингу в системі маркетингу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу

Примітка: розроблено авторами.

Таким чином, внутрішній маркетинг відіграє ключову роль в діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, оскільки як система охоплює процес досягнення цілей та задоволення потреб всіх учасників завдяки обміну зобов'язаннями та їх виконанням. Автори погоджуються з позицією вітчизняних дослідників [10], стосовно того, що сучасна теорія внутрішнього маркетингу, і, зокрема в системі маркетингу сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу, перебуває на етапі становлення як в Україні, так і у світі. Тому, перспективними напрямками подальших розробок є визначення структури інструментів внутрішнього маркетингу, його функцій, а також підходів до управління ним.

Список джерел

1. Жураковська Л. А. Сільськогосподарська кооперація як чинник стимулювання структурних зрушень у сільськогосподарському виробництві в Україні [Електронний ресурс] / Л. А. Жураковська // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-10/silskogospodarska-kooperatsiya.pdf>.

2. Спаський Г. В. Інтеграційні процеси у сільськогосподарській кооперації України / Г. В. Спаський, А. А. Швець. // Кооперативні читання: 2019 рік. Житомирський національний агроєкологічний університет. – 2019. – С. 58–62.

3. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України № 819-ІХ від 21.07.2020 [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20#Text>.

4. Рада ухвалила закон про сільськогосподарську кооперацію [Електронний ресурс] // Укрінформ. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3067364-rada-uhvalila-zakon-pro-silskogospodarsku-kooperaciu.html>.

5. Закон про сільськогосподарську кооперацію №0856. Основні тези документа [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://agropolit.com/spetsproekty/772-zakon-pro-silskogospodarsku-kooperatsiyu-0856-osnovni-tezi-dokumentu>.

6. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України № 469/97-ВР від 17.07.1997 [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/469/97-vr#Text>

7. Аптекар С. С. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи: проблеми і перспективи / С. С. Аптекар, О. В. Манжура. // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №7. – С. 134–139.

8. Розвиток мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://agro.me.gov.ua/ua/napryamki/fermerstvo-ta-kooperaciya/silskogospodarski-kooperativi/rozvitok-silskogospodarskih-obslugovuyuchih-kooperativiv>.

9. Буднік О. М. Кооперативний маркетинг як інструмент розвитку агробізнесу / О. М. Буднік. // Кооперативні читання: 2019 рік. Житомирський національний агроекологічний університет. – 2019. – С. 87–90.

10. Федорченко А. В. Внутрішній маркетинг підприємства: теорія, методика, практика : монографія / А. В. Федорченко, О. В. Окунева. – Київ: КНЕУ, 2015. – 230 с.

11. Сагайдак М. П. Еволюція теорії внутрішнього маркетингу / М. П. Сагайдак. // Економіка та держава. – 2015. – №2. – С. 105–110.

12. Мазур Н. Внутрішній маркетинг в системі управління персоналом [Електронний ресурс] / Н. Мазур, О. Братко – Режим доступу до ресурсу: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/4135/1/Мазур.pdf>.

13. Крюкова О. М. Концептуальні засади внутрішнього маркетингу / О. М. Крюкова. // Економіка і суспільство. – 2017. – №12. – С. 276–283.

14. Сагайдак М. П. Внутрішній маркетинг і маркетинг персоналу: порівняльний аналіз / М. П. Сагайдак. // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №7. – С. 110–117.

15. Решетнікова І. Л. Внутрішній маркетинг у системі маркетингу підприємства / І. Л. Решетнікова. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №1. – С. 45–55.

16. Окунева О.В. Генезис концепції внутрішнього маркетингу / О.В. Окунева // Економічний вісник НТУ КП. – 2011. – № 7. – С. 50–58.

17. Венгерова О. В. Сутність та роль внутрішнього маркетингу в процесі формування лояльності клієнтів / О. В. Венгерова. // Інтелект XXI. – 2016. – №6. – С. 45–52.

© Безус Р.М., Крючко Л.С., 2021

РАЗДЕЛ 4. ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИЙ И ОБОСНОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЕГО ОЦЕНКИ

4.1. Методология формирования параметров обеспечения экономической безопасности компании

Современные условия хозяйствования характеризуются ускорением скорости изменений, усилением сложности и неоднозначности внешней среды ведения бизнеса, ростом количества опасных факторов и их влияния на деятельность компаний. Примечательно, что результаты пятого общемирового опроса руководителей компаний показали, что способность быстро адаптироваться к изменениям две трети респондентов считают новой валютой бизнеса [1, с. 2]. В 2019 году 67% руководителей в мире и 91% управленцев в Украине считали, что динамичность реагирования на новые запросы и тренды обеспечивает не только безопасность, но и само выживание современных компаний. Рост этих требований в последние годы подтверждает тот факт, что еще в 2018 году этот показатель был на 8% ниже [1, с. 9]. Вышеупомянутое обуславливает объективную необходимость обоснования новых подходов к концептуализации обеспечения экономической безопасности компании, наиболее адекватное реалиям времени. При этом оно должно основываться на современных достижениях теорий стратегии, стратегического менеджмента и ресурсных теорий. Одновременно с этим, усиление турбулентности внешней среды ведения бизнеса делает невозможным простую дополняемость существующих подходов к обеспечению экономической безопасности, а вышеупомянутый теоретический базис позволяет аргументировать приоритетные направления развития безопаснологии.

Объединение существующих подходов к обеспечению экономической безопасности должно основываться на следующих положениях:

1. Целесообразность одновременного и скоординированного обеспечения желаемых текущих параметров

деятельности компании и обеспечения соответствия ее деятельности будущим параметрам внешней среды ведения бизнеса. При этом в научном пространстве актуализирована важность в качестве операционного (текущего) уровня обеспечения экономической безопасности компании, так и стратегического. Однако необходимо констатировать фрагментарность их интегрирования в существующих концептуальных подходах, системах и механизмах обеспечения.

Основываясь на современном понимании стратегии как осознания места и роли компании в будущем потоке сложно прогнозируемых событий, содержательность стратегического уровня обеспечения экономической безопасности заключается в достижении максимально возможного соответствия текущего состояния компании будущим параметрам внешней среды ведения бизнеса.

В существующих подходах к обеспечению экономической безопасности компании события и тенденции будущего определяются на основе прогнозов, особенностью которых является конкретизация суждений относительно возможного состояния компании, сроках и способах его достижения. Прогноз выступает лишь элементом видения будущего и позволяет структурировать реальность таким образом, чтобы получить достаточно информации о динамике конкретного процесса. Однако работа с будущими образами должна основываться именно на видении будущего, а не отождествляться с предвидением. Она должна представлять собой взгляд на текущие уровень и состояние экономической безопасности и средства достижения / удержания их желаемых (установленных руководством, плановых и т.д., обобщенно далее по тексту – желаемых) значений с позиций будущего. Это формирует новый контекст восприятия текущего состояния компании и позволяет определить, какие мероприятия необходимо осуществить в текущем режиме, чтобы обеспечить желаемые уровень и состояние экономической безопасности в перспективе. Именно в такой формулировке возрастает ценность прогнозов и только в сочетании с умственными конструкциями, которые формируют видение будущего и выступают параметрической основой построения стратегических планов компании. Это позволяет формировать качественное представление об определенной

совокупности и последовательности действий, направленных на устранение стратегических разрывов между требованиями внешней среды бизнеса и внутренними параметрами компании, основываясь на логике ретроспективы из будущего.

2. Ограниченность восприятия объективной реальности деятельности компании исключительно через призму угроз и опасностей. Сущность существующих сегодня подходов к обеспечению экономической безопасности компании объединяет общая оборонно-защитная семантика: защита интересов компании, уменьшение вероятности нежелательных изменений, предотвращения внутренних и внешних негативных воздействий, противодействие влиянию нежелательных факторов, противостояние угрозам как доминирующая цель управления и прочее [2, с. 210; 3]. Учитывая это, характерными признаками обеспечения выступает:

- достижения поставленных целей несмотря на влияние турбулентных факторов внутренней и внешней среды;
- ориентация на приобретенный опыт в устранении опасностей и угроз;
- приоритетность реактивного реагирования на изменения среды;
- минимизация воздействия нежелательных факторов на деятельность компании и потерь от них.

Однако, согласно положений теории стратегического менеджмента, состояние компании является результатом не только своевременного устранения угроз, но и результатом использованных (неиспользованных) в прошлом возможностей (П. Дженстер [4], Дж. Джонсон [5], Р. Стрильчук [6] и др.). И именно неиспользованные своевременно возможности внешней среды является наиболее весомым фактором, провоцирующим несоответствие бизнеса новым условиям и вызовам реальности [7, с. 55]. Стоит заметить, что современные условия внешней среды, которые на сегодня характеризуется нечеткими причинно-следственными связями и нелинейностью, делают невозможным эффективное обеспечение экономической безопасности исключительно на основе противодействия угрозам и опасностям. Приоритетное значение приобретает проактивность, в основе которой ориентация на возможности. Последняя на сегодня в научных кругах рассматривается как уникальный

ресурс [8, с. 91; 9], который позволяет не только обеспечить желаемые результаты деятельности компании, но и выступает необходимым условием предупреждения системной разбалансированности бизнеса. Поскольку возникновение опасностей и угроз в современных динамичных условиях среды является одним из условий деятельности компаний, мы не отрицаем целесообразность управленческого фокусировки на них, но расширяем его возможностями обеспечения соответствия бизнеса как текущим, так и будущим условиям внешней среды. Кроме того, пространство объективной реальности считаем нужным дополнить стейкхолдерским аспектом экономической безопасности, на что неоднократно мы указывали в работах [10-11]. При этом очевидно, что разнонаправленность и противоречивость экономических интересов их широкого круга исключает возможность полного удовлетворения всех интересов каждой группы стейкхолдеров. Учитывая это, считаем, что обеспечение экономической безопасности должно быть сфокусированным именно на ту часть интересов, которые являются обязательными. Это экологические требования, требования к качеству продукции, рентабельности инвестированного капитала и др. Именно неудовлетворение таких требований непосредственно влияет на уровень и состояние экономической безопасности компании.

3. Объективность требований к обоснованию ключевых параметров обеспечения экономической безопасности вследствие нелинейности связи между ее уровнем и уровнем ее обеспечения. Известно, что экономическая безопасность сама по себе является специфическим объектом, поскольку относится к классу частично управляемых систем. Уровень и состояние экономической безопасности в значительной степени определяются динамизмом внешней среды и совокупным влиянием неподконтрольных руководству компании факторов. Это определяет нелинейность связи между уровнем (состоянием) самой экономической безопасности и уровнем ее обеспечения. Указанное и обуславливает объективную необходимость обоснования параметров обеспечения. Последние должны раскрывать как внутренние, так и внешние предпосылки достижения / удержания желаемого уровня (состояния) экономической безопасности, как в текущем периоде

(операционный уровень), так и в перспективном (стратегический уровень). Полагаем, что сложная система взаимодействия факторов, которая совокупно определяет предпосылки достижения / удержания желаемых уровня и состояния экономической безопасности олицетворяется в двух параметрах: операционное совершенство и рыночная устойчивость (рис. 1).

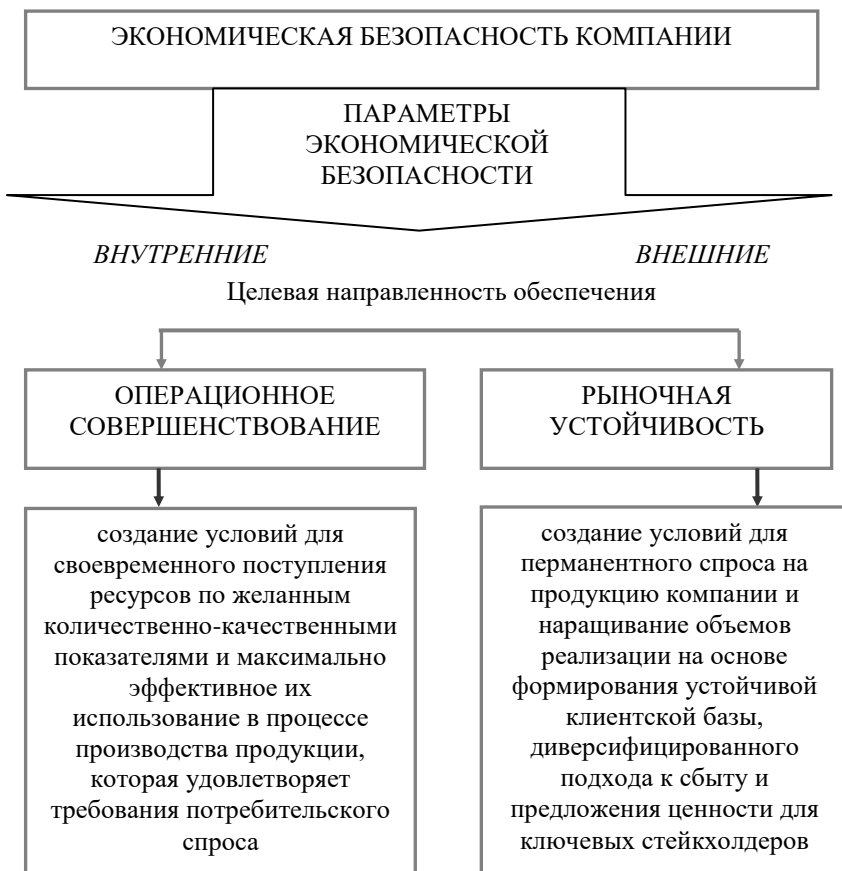


Рис. 1. Параметры обеспечения экономической безопасности компании (разработано автором)

Операционное совершенство в практике компаний и зарубежных публикациях олицетворяет способности компании к

эффективной реализации ее функционального назначения и создает предпосылки для экономической безопасности текущей деятельности компании в аспектах:

- продолжительности сотрудничества и устойчивости партнерских связей со стейкхолдерами логистической цепи поставок и своевременности поступления материальных ресурсов по определенным количественно-качественным параметрам;

- уровня обеспеченности текущей деятельности прогрессивными основными средствами, позволяющими реализовывать операционную функцию в заданных параметрах и объемах, и инновационной направленности процессов их обновления;

- условий эффективного использования ресурсов в процессах производства продукции и реализации инструментария бережливого производства;

- ритмичности выработки продукции требуемого качества и количества;

- оптимизации производственного цикла получения продукции;

- экономической устойчивости операционной системы, снижения рисков операционной деятельности и предупреждения их негативного воздействия; перманентной реализации непрерывных улучшений текущей деятельности;

- возможностей для наращивания масштабов производства при одновременном уменьшении отходов и негативного влияния на окружающую среду; достижения эргометрических требований к рациональному и безопасному расположению средств и предметов труда в процессе производства продукции [12, с. 59; 13, с. 6 и др.].

Рыночную устойчивость мы рассматриваем в традиционном смысле, как позиции компании на определенном отраслевом рынке, обеспечивающих содержание и наращивание масштабов его деятельности и достижения желаемых результатов в динамических условиях внешней среды на основе сложившихся конкурентных преимуществ [14].

4. Переход от взгляда на ресурсы как расходы к пониманию ресурсов как возможностей. Обеспечение экономической безопасности должно базироваться, в первую очередь, на природе ресурсов, определяется не только их формой (материализованная,

нематериализованных), но и значением в обеспечении желаемого уровня и состояния экономической безопасности в долгосрочной перспективе.

Современные специалисты разделяют ресурсы на традиционные (минерально-сырьевые, материально-технические, трудовые, финансовые) и стратегические (интеллектуальные, информационные, коммуникационные, партнерские и др.). Последние не расходуются в бизнес-процессах деятельности компании и именно они создают условия для оперативного поиска и рационального использования традиционных ресурсов.

Существующие подходы к ресурсному обеспечению экономической безопасности и сегодня ориентированы на достаточность и сбалансированность ресурсного портфеля. Однако базовые положения современных ресурсных теорий определяют приоритетность его уникальности и асимметричности.

Расширение контекста ресурсного обеспечения предусматривает сфокусированность не только на достаточности, доступности, качества традиционных ресурсов, но и на аккумулировании ресурсов с высоким уровнем стратегического статуса. Особенности последних являются:

- невещественность формы, невозможность мгновенного привлечения при дальнейшем длительном использовании;
- сложность копирования конкурентами; уникальность и ценность;
- способность к капитализации, самовозрастанию и формирования устойчивых конкурентных преимуществ компании [15-18 и др.].

Стоит также указать, что традиционные подходы к ресурсному обеспечению рассматривают ресурсы как средства производства и достижения целей. Не отрицая такой аспект, отметим, что он отражает только операционный уровень обеспечения экономической безопасности. Ресурсное обеспечение же на стратегическом уровне должно основываться на их современном расширенном понимании как осознанных и оцененных возможностей внутренней и внешней среды компании для ее качественных изменений [7, с. 55; 18, с. 87].

Развитие процессного подхода к обеспечению экономической безопасности компании проходил в рамках

перехода от функционального разделения труда к выделению иерархии целостных процессов. В общем контексте процессы можно охарактеризовать как совокупность задач, координации и действий, которые в своей совокупности позволяют достичь желаемых результатов; способы действий / взаимодействий экономических субъектов; последовательность действий / взаимодействий во времени. В аспекте обеспечения экономической безопасности компании конкретизация процессов выглядит следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Классификация процессов обеспечения экономической безопасности компании (предложено автором)

Классификационный признак		Виды процессов
Основные процессы	По целевой направленности	<ul style="list-style-type: none"> - процессы нивелирования угроз / опасностей деятельности; - процессы удовлетворения требований стейкхолдеров; - процессы использования возможностей внешней среды
	По природе процессов	<ul style="list-style-type: none"> - ментально-когнитивные; - организационно-технические; - контрольно-корректирующие
Вспомогательные процессы	По функциональности	<ul style="list-style-type: none"> - процессы силового обеспечения; - процессы юридически-правового обеспечения; - процессы информационного обеспечения; - процессы кадрового обеспечения; - коммуникационные процессы
	По ресурсному наполнению	<ul style="list-style-type: none"> - процессы обеспечения своевременного поступления традиционных ресурсов; - процессы обеспечения эффективности использования ресурсов и минимизации их потерь; - процессы аккумулирования ресурсов с высоким уровнем стратегического статуса; - обновление и реконфигурация ресурсного портфеля

Расширение пространства объективной реальности обеспечения экономической безопасности компании исключительно от опасностей / угроз к возможностям внешней среды и требований стейкхолдеров определяет и расширение целевой направленности процессов. Эти процессы находятся во взаимосвязи с ментально-когнитивными, организационно-техническими, контрольно-корректирующими действиями. Вышеупомянутые основные процессы дополняют вспомогательные процессы, которые делятся по функциональному направлению и ресурсному наполнению.

Организационный подход к обеспечению экономической безопасности учеными традиционно рассматривается сквозь призму изменений эволюционной природы и предусматривает адаптацию деятельности компании к изменениям факторов среды функционирования. Однако такой подход олицетворяет исключительно реактивную реакцию на опасности и угрозы, ограничивая способности компании к достижению желаемого уровня (состояния) экономической безопасности. Согласно иерархии способностей Д. Коллиз [19, с. 144-146] на операционном уровне важное значение приобретают именно функциональные способности (или способности «зарабатывать на жизнь» по С. Уинтер [20]). Они направлены на оптимизацию бизнес-процессов, повышение качества продукции и др.

Следующий уровень способностей, который присущ как операционному, так и стратегическому уровням обеспечения экономической безопасности – это динамические способности. Они являются результатом организационного обучения и традиционно представляют собой совокупность форм и методов взаимодействия и способов принятия решений в турбулентных условиях внешней среды (изменение продуктового портфеля повышения гибкости операционной системы и др.). Динамические способности, как правило, делят на следующие виды: способности осознавать и идентифицировать возможности и угрозы; способности использовать возможности; способности к формированию конкурентных преимуществ путем развития, комбинирования, защиты материальных и нематериальных активов компании [21].

Важное значение приобретают и предпринимательские (креативные) способности, которые в контексте обеспечения

экономической безопасности позволяют достигать максимальной степени соответствия параметрам будущего в целом и ситуационной соответствия на определенную перспективу.

Обобщение вышеупомянутых положений является базисом формирования инновационного подхода к обеспечению экономической безопасности компании. Предлагаемый подход основывается на достижении максимально возможного соответствия сформированных параметров экономической безопасности: операционного совершенства и рыночной устойчивости будущим характеристикам внешней среды с одновременной взаимосвязанностью операционного и стратегического уровней, направленных на формирование предпосылок для непрерывности и эффективности текущей деятельности компании.

4.2. Методический подход к определению степени обеспечения экономической безопасности компании

4.2.1. Операционная бизнес-аналитика в определении уровня обеспечения экономической безопасности

Оценивание уровня обеспечения экономической безопасности на операционном уровне (операционная бизнес-аналитика) в соответствии с авторским подходом предполагает определение степени соответствия:

- внутренним нормативам компании – совокупности формализованных и неформализованных желаемых значений показателей (индикаторов), устанавливаемых самой компанией (при необходимости можно рассматривать случаи с противоречием между такими значениями, установленными руководством компании и ее собственниками, между собственниками и другими стейкхолдерами (например, государством, странами – импортерами и т.д.);

- пороговым отраслевым значениям – максимальным (при необходимости средним) значениям, достигнутым на внутреннем рынке в определенном промежутке времени;

- лучшим отраслевым практикам ведения бизнеса - бенчмаркинг-показателям компаний определенного вида деятельности на мировом рынке [22].

Основными этапами предлагаемого методического подхода на операционном аналитическом уровне являются следующие:

1. Обоснование совокупности показателей относительно параметров экономической безопасности, которые бы учитывали специфику вида экономической деятельности исследуемых компаний и основывались на имеющейся и достоверной информации.

2. Формирование статистической базы данных первичных показателей за определенный период.

3. Стандартизация показателей на основе отношения первичных значений к:

1) отраслевым пороговым величинам (в качестве порогового могут быть использованы наилучшие значения среди компаний – конкурентов в пределах страны, а также в зависимости от целей исследования – в пределах определенного региона; кроме этого, ими могут быть средние арифметические, средневзвешенные и др. значения);

2) внутренних нормативов компании;

3) лучших практик ведения бизнеса (отметим, что логично, чтобы это было ведение идентичного вида бизнеса. Однако в отдельных случаях данным положением можно и нужно пренебречь, выбираю в качестве желаемого (эталонного) значения величину показателя компании, занимающейся другим видом бизнеса).

В результате вектор первичных значений признаков заменяется вектором стандартизированных значений. Очевидно, что при стандартизации необходимо учитывать, какие из совокупности показателей выступают стимуляторами, а какие дестимуляторы.

4. Определение интегрированных показателей по параметрам операционного совершенства и рыночной устойчивости на основе расчета средневзвешенных значений по каждому параметру. Выбор такого способа формирования интегрированного показателя позволяет нивелировать субъективизм экспертов при определении коэффициентов весомости. Целесообразно отметить, что определение единого интегрированного показателя по обоим параметрам невозможно, поскольку показатели, которые их наполняют, являются неаддитивными. Кроме того, определены параметры, как

отмечалось выше, разнонаправленные: операционное совершенство представляет внутренние предпосылки обеспечения экономической безопасности, а рыночная устойчивость - внешние.

5. Интерпретация полученных результатов. В отличие от других методик, основанных на инструментарии интегрировании данных и предусматривающих качественную идентификацию исследуемого объекта исключительно по результирующим интегрированным показателем, в предлагаемом подходе предполагается качественная интерпретация уровня обеспечения экономической безопасности компании на основе совокупности показателей степени соответствия параметра внутренним нормативам, пороговым отраслевым значением и лучшим практикам ведения бизнеса [22].

С этой целью этого была сформирована соответствующая матрица на основе наиболее используемой в различных направлениях экономических исследований шкалы Харрингтона (табл. 2).

Таблица 2

Общая качественная интерпретация уровня обеспечения экономической безопасности компании

Количественное значение интегрированного показателя, доли ед.	Содержательное наполнение градаций	Уровень соответствия параметра
0,8 – 1,0	Высокая	Максимальный / желаемый
0,60 – 0,79	Средняя	Допустимый
0,40 – 0,59	Удовлетворительная	Опасный
0,20 – 0,39	Низкая	Критический
0 – 0,19	Неудовлетворительная	Катастрофический

Источник: сформировано автором на основе шкалы Харрингтона [22]

Предлагаемая матрица позволяет качественно оценить уровень обеспечения экономической безопасности. Кроме этого, учитывая соответствие системы интегрированных показателей отраслевым пороговым значением, внутренним нормативам и лучшим практикам ведения бизнеса, ее использование создает

предпосылки для идентификации характера (стиля) обеспечения экономической безопасности.

Предлагаем восемь базовых стилей обеспечения экономической безопасности:

1) лидерский – характеризуется оперативным реагированием на изменения внешней среды, обеспечивающей копанию максимально высокий уровень операционного совершенства / рыночной устойчивости, который определяет бенчмаркинг-значения показателей в отрасли;

2) прогрессивный – определяется приближением к лучшим отраслевым практикам ведения бизнеса, определяет возможности удержания и достижения желаемых уровня и состояния экономической безопасности копанию;

3) сдерживающий – характеризуется занижением внутренних нормативов (целевых установок) компании, провоцирует «успокоенность» руководства и собственников и, как следствие, тормозит повышение уровня операционного совершенства / рыночной устойчивости и грозит утратой достигнутых уровня и состояния экономической безопасности;

4) проактивный – обусловлен перфекционизмом руководства копанию (и /или ее собственников) в формировании внутренних нормативов, которые превышают пороговые значения отраслевых показателей в определенном промежутке времени, стимулируя повышение уровня параметров обеспечения экономической безопасности компании;

5) поддерживающий – характеризуется обеспечением максимального уровня соответствия основных параметров обеспечения пороговым отраслевым значениям показателей, уровень которых в соответствующем периоде снижается вследствие неблагоприятной рыночной конъюнктуры; в условиях стагнации отрасли это позволяет минимизировать падение уровня (и как следствие состояния) экономической безопасности;

6) регрессивный – характеризуется неэффективным использованием резервов и возможностей внешней среды, что сказывается на снижении способности компании к удовлетворению интересов стейкхолдеров и наращивание финансовых результатов, с учетом временного лага, провоцирует снижение уровня экономической безопасности;

7) деформирующий – характеризуется хаотичностью решений руководства компании и отсутствием интегрированного

набора действий, что делает невозможным повышение уровня операционного совершенства и / или наращивания рыночных позиций и провоцирует резкое снижение уровня (и, как следствие, состояния) экономической безопасности компании;

8) разрушительный – стиль, который не только делает невозможным достижение желаемого уровня (и соответственно состояния) экономической безопасности, но и угрожает непрерывности операционной деятельности компании и приводит к системной разбалансированности бизнеса (табл. 3 – 4).

Таблица 3

Основные варианты степени соответствия фактических значений показателей, характеризующих параметры экономической безопасности их пороговым величинам (составлено автором)

Номер варианта	Степень соответствия		
	Внутренним нормативам компании	Отраслевым пороговым величинам	Лучшим практикам ведения бизнеса
1	максимальная (0,8 – 1,0)	максимальная (0,8 – 1,0)	максимальная (0,8 – 1,0)
2	максимальная (0,8 – 1,0)	максимальная (0,8 – 1,0)	допустимая (0,60 – 0,79)
3	максимальная (0,8 – 1,0)	допустимая (0,60 – 0,79)	допустимая (0,60 – 0,79)
4	максимальная (0,8 – 1,0)	допустимая (0,60 – 0,79)	опасная (0,40 – 0,59)
5	допустимая (0,60 – 0,79)	максимальная (0,8 – 1,0)	максимальная (0,8 – 1,0)
	опасная (0,40 – 0,59)		допустимая (0,60 – 0,79)
6	опасная (0,40 – 0,59)	максимальная (0,8 – 1,0)	допустимая (0,60 – 0,79)
		допустимая (0,60 – 0,79)	
7	допустимая (0,60 – 0,79)	максимальная (0,8 – 1,0)	опасная (0,40 – 0,59)
8	опасная (0,40 – 0,59)	допустимая (0,60 – 0,79)	опасная (0,40 – 0,59)
		опасная (0,40 – 0,59)	критическая (0,20 – 0,39)

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
9	критическая (0,20 – 0,39)	опасная (0,40 – 0,59)	опасная (0,40 – 0,59)
		критична (0,20 – 0,39)	критическая (0,20 – 0,39)
10	катастрофическая (0 – 0,19)	катастрофическая (0 – 0,19)	катастрофическая (0 – 0,19)

Стоит отметить, что возможны и несколько иные варианты степени соответствия фактических значений показателей, характеризующих параметры экономической безопасности их пороговым величинам. Однако это частные случаи. Нами же рассмотрены наиболее типичные варианты. Согласно этим вариантам разработана матрица идентификации стиля обеспечения экономической безопасности (табл. 4).

Таблица 4

Матрица идентификации стиля обеспечения экономической безопасности компании (разработана автором)

Вариант степени соответствия (см.табл. 3)	Качественная интерпретация обеспечения экономической безопасности		Стиль обеспечения экономической безопасности
	Операционное совершенство	Рыночная устойчивость	
1	Достижение максимального уровня операционного совершенства в отрасли	Лидирующие позиции в отрасли и возможности дальнейшего роста компании	Лидерский
2	Ориентация на достижение лучшей отраслевой практики ведения бизнеса	Приближение к лидерским позициям на отраслевом рынке	Прогрессивный
3	Занижение внутренних нормативов компании, что делает невозможным не только достижение лучших практик ведения бизнеса, но и пороговых отраслевых значений Максимально высокая степень соответствия параметров внутренним нормативам не гарантирует удержание достигнутого уровня (состояния) экономической безопасности		Сдерживающий
4			

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
5	Стремление к наивысшему уровню операционного совершенства путем установления внутренних нормативов, превышающих отраслевые	Достаточно высокие позиции на рынке, достижение которых стимулируется завышенными внутренними нормативами	Проактивный
6	Соблюдение отраслевого соответствия организации бизнес-процессов в условиях снижения общего уровня параметра операционного совершенства на рынке	Содержание рыночных позиций в условиях стагнации отрасли и / или неблагоприятной рыночной конъюнктуры	Поддерживающий
7	Значительные резервы наращивания операционного совершенства, не используются руководством и приводят к неэффективному использованию ресурсов	Постепенная потеря рыночных позиций, снижение возможностей удовлетворения интересов стейкхолдеров и наращивание финансовых результатов деятельности	Регрессивный
8	Неудовлетворительное состояние организации бизнес-процессов цепочки создания ценности и реализации ресурсного потенциала компании	Аутсайдерские позиции компании на отраслевом рынке, исключают генерирование желаемых финансовых результатов	Деформирующий

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4
9	Катастрофически низкий уровень обеспечения, делает невозможным достижение желаемых результатов и угрожает непрерывности операционной деятельности	Угроза существованию компании на отраслевом рынке вследствие системной разбалансированности бизнеса	Разрушительный
10			

Необходимо учитывать, что характер (стиль) обеспечения экономической безопасности (лидерский, проактивный, отстающий и т.д.) характерен для каждого параметра (операционное совершенство, рыночная устойчивость). Их синергия либо ускоряет негативную тенденцию потери уровня (ухудшения состояния) экономической безопасности, либо временно позволяет нивелировать негативные последствия управленческих решений и действий других факторов внутренней и внешней среды.

Система показателей оценки уровня обеспечения операционного совершенства определена исходя из следующих принципов:

- оптимальности (ритмичность производства);
- рациональности (выход концентрата, потери железа в отходах обогащения, расхода чугуна на производство стали, содержание металлолома в шихте для производства стали и др.);
- инновационности (доля непрерывной разливки стали в общем объеме; содержание железа в концентрате, доля оборудования, отвечающего мировым аналогам в общей структуре технической базы компании, коэффициент инновационности структуры затрат на обновление основных средств).

Для имплементации предлагаемого методического подхода в практику деятельности горно-металлургических компаний обоснована совокупность показателей как специфических и

характерных только для определенного типа бизнеса, так и общих для всех видов экономической деятельности. Они представлены в табл. 5, 7.

Таблица 5

Показатели уровня обеспечения операционного совершенства горно-металлургических компаний (предложены автором)

№ п/п	Показатели	
	Для горно-обогатительных комбинатов	Для металлургических комбинатов
	Показатели, учитывающие вид экономической деятельности компании	
1	Выход концентрата, %	Удельные затраты железорудного сырья на производство 1 т стали, т / т
2	Потери железа в отходах обогащения, %	Доля непрерывной разливки стали в общем объеме, %
3	Содержание железа в концентрате, %	Содержание металлолома в шихте для производства стали, %
Показатели, характерные для любого вида экономической деятельности		
4	Доля оборудования, отвечающего мировым аналогам в общей структуре технической базы компании, %	
5	Ритмичность производства, доли ед.	
6	Коэффициент инновационности структуры затрат на обновление основных средств, доли ед.	

Поскольку логика расчета представленных показателей общеизвестна, стоит остановиться лишь на коэффициенте инновационности структуры затрат на обновление основных средств. Его предложено рассчитывать как соотношение затрат на приобретение нового прогрессивного оборудования в совокупных затратах на его текущие и капитальные ремонты [22].

Показатели уровня обеспечения операционного совершенства включают традиционный технико-экономический показатель содержания железа в концентрате, который, в контексте исследования, представляет уровень сложившихся технико-организационных условий для максимизации

содержания полезного компонента в товарной продукции. Зато, к совокупности показателей уровня обеспечения рыночной устойчивости включен показатель соответствия качества железорудной продукции требованиям рынка, которые хорошо освещены в работе [23, с. 86] как совокупности характеристик продукции, обеспечивающих ее спрос на рынке (табл. 6).

Таблица 6

Потребительские требования к показателям качества железорудной продукции [23, с.86]

Географическая локация потребителей	Химический состав, %			
	Fe	SiO ₂ + Al ₂ O ₃	CaO+ MgO	Основность
Рынок стран Западной Европы	> 71,5	< 2,40	< 0,36	< 0,04
Рынок стран Восточной Европы	> 68,5	< 3,20	< 0,37	< 0,08
Рынок стран Центральной Европы	> 70,6	< 2,80	< 0,36	< 0,10
Рынок азиатских стран	> 66,3	< 3,75	< 0,40	< 0,11
Среднее значение	> 69,23	< 3,04	< 0,37	< 0,08

Спектр показателей по качеству металлопродукции также значителен: химический состав (доля основного компонента, доля вредных примесей, геометрические характеристики, чистота поверхности проката и др.). Учитывая экспортноориентированный характер деятельности металлургических компаний и требования к минимизации спектра показателей для удобства бизнес-аналитики, предложено оценивать качественные параметры металлопродукции по показателю доли сертифицированной металлопродукции по международным стандартам в общем объеме реализации. Это обусловлено непризнанием в мире украинских сертификатов, требует получения международных сертификатов:

- IAF - международный форум по аккредитации, объединяющая национальные учреждения аккредитации 29 стран;

- ИОС - международная независимая организация по сертификации, объединяет восемь крупных международных компаний;

- EQNET - европейская сеть по оценке и сертификации систем качества объединяет 21 страну;

- IQNET - международная сеть по оценке и сертификации систем качества, объединяет более ведущих 40 стран мира.

Таблица 7

Показатели уровня обеспечения рыночной устойчивости горно-металлургических компаний

№ п/п	Показатели	
	Для горно-обогатительных комбинатов	Для горно-обогатительных комбинатов
	Показатели, учитывающие вид экономической деятельности компании	
1	Уровень соответствия качества железорудной продукции требованиям рынка, доли ед.	Доля сертифицированной по международным стандартам металлопродукции в общем объеме реализации, %
2	Коэффициент структуры реализованной продукции по степени переработки сырья, доли ед.	
3	Доля экспорта продукции в общем объеме реализации, %	
4	Уровень географической диверсификации сбыта, доли ед.	
Показатели, характерные для любого вида экономической деятельности		
5	Устойчивость клиентской базы, част. Ед.	
6	Ритмичность реализации продукции, част. Ед.	

Несмотря на различные виды железорудной продукции, все они (концентрат, агломерат, окатыши) выступают сырьем для металлургического производства. Зато возможности металлургического производства характеризуется полипродуктовым спектром.

Соответственно, обеспечение экономической безопасности компании, в значительной степени, определяется возможностями удовлетворения кастомизированного спроса и актуализирует значение показателя широты сортамента проката.

Важное значение для рыночного позиционирования исследуемых компаний и, как следствие, генерирование желаемых финансовых результатов имеет структура продукции по степени переработки сырья. Специфичность этого показателя

именно для горно-металлургических компаний обусловлена тем, что сырье для последующих переделов (концентрат, чугун, сталь и т. д.) может одновременно выступать товарной продукцией и реализовываться на рынке. При этом наибольшие денежные потоки генерирует именно продукция с высокой степенью переработки (окатыши, прокат). Методический инструментарий расчета структуры реализованной продукции по степени переработки сырья хорошо, на наш взгляд, изложен в [23, с. 84-85].

О включении показателя доли экспорта в общем объеме реализации продукции в специфические показатели горно-металлургического бизнеса, отметим, что объемы производства железорудной и металлопродукции значительно превышают украинский внутренний спрос. Соответственно, этот показатель является одним из ключевых обеспечения рыночной устойчивости, определяет способности исследуемых компаний к наращиванию денежных потоков на мировом рынке и, как следствие, достижение желаемого уровня экономической безопасности.

Важное значение приобретает также показатель диверсификации сбыта. Достижение высокого уровня диверсификации сбыта обеспечивает частичное нивелирование зависимости от сокращения поставок в страны с наибольшим спросом. При этом стоит отметить, что специфика деятельности горно-металлургических компаний не исключает быстрый поиск новых рынков сбыта и оперативную трансформацию векторов транспортных потоков. Весомость этого показателя и его значение в обеспечении экономической безопасности исследуемых компаний обусловлено усилением протекционистских мер правительства стран-импортеров продукции горно-металлургических компаний. Среди показателей, не зависящих от вида экономической деятельности предложены показатели ритмичности реализации продукции и устойчивости клиентской базы [22].

4.2.2. Определение степени готовности компаний к достижению (удержанию) желаемого уровня (состояния) экономической безопасности в долгосрочном периоде

Перспективный аспект оценки уровня обеспечения экономической безопасности компании (стратегическая бизнес-аналитика) предусматривает определение степени соответствия операционного совершенства и рыночной устойчивости будущим параметрам внешней среды. Как мы ранее указывали, именно объединение ретроспективного и перспективного аспектов оценки позволяет сформировать адекватный информационный базис для корректировки комплексного набора управленческих действий [10-11].

Ключевым этапом стратегического аналитического уровня является анализ основных трендов средне- и долгосрочного будущего, обуславливающие принципиальные изменения требований стейкхолдеров, технологий производства, специфики ведения бизнеса в отрасли. Последнее мы продемонстрировали в работе [24]. Учитывая направленность стратегического уровня на обеспечение соответствия текущих возможностей компании будущим параметрам внешней среды, корректируются его внутренние нормативы, прогнозируются среднеотраслевые и бенчмаркинговые показатели; расширяется совокупность первичных показателей для оценки на основе вышеупомянутых изменений. Согласно сложившейся с учетом видения будущего информационной базы первичных показателей и их эталонных / желаемых значений определяются интегрированные показатели по выделенным параметрам (по аналогии операционной бизнес-аналитики).

Ключевые тренды развития как мировой экономики в целом, так и горно-металлургической отрасли в частности провоцируют беспрецедентные изменения технологических решений и требований стейкхолдеров. Их исследованиями и исследованиями влияния трендов на разные аспекты деятельности компаний активно занимаются ученые из разных предметных областей, например адаптации [23]. Однако в контексте данного исследования важно указать особенности учета трендов в обеспечении экономической безопасности компании.

Рассмотрим основные характерные признаки ключевых трендов с оценкой их влияния на уровень (состояние) экономической безопасности на примере горно-металлургических компаний.

1. Деиндустриализация мировой экономики и региональная трансформация потребительского спроса [24]. Прогнозные выводы экспертов свидетельствуют о замедлении темпов роста мировой экономики в долгосрочной перспективе до 3,2% в год. Очевидно, что это повлияет на ухудшение конъюнктуры рынка горно-металлургической продукции. По прогнозам World Steel Association в долгосрочной перспективе спрос на сталь будет расти лишь на 1% в год, аналогичный период такого минимального роста спроса наблюдался в течение 25 лет с 1976 г. по 2000 г. (на 1,1% в год) [25, с. 14]. Возможности развития горно-металлургических компаний многими экспертами определяются на основе роста численности населения мира, которое, по прогнозам ООН, увеличится с 7,7 млрд. человек до 8,5 млрд. человек в 2030 г. и уже 9,7 млрд. человек в 2050 г. [25, с. 4]. При этом отмечается рост количества населения, которое будет проживать в городах на 60% (с 4,1 млрд. человек в 2019 г. до 6,6 млрд. человек в 2050 г.). Рост численности населения и уровня урбанизации произведет рост строительства, которое потребляет 50% стали.

Не смотря на эти возможности негативно скажутся тенденции полной деиндустриализации экономики: так, в течение 1994-2018 гг. доля промышленности в глобальном ВВП снизилась на 8 процентных пунктов: до 25,4%. В дальнейшем эта тенденция будет экспоненциально углубляться вследствие переориентации экономики развитых стран на продуцирование сервисов и услуг; масштабирования инструментов концепции «Индустрия 4,0», что требует значительно меньшего объема стали на \$1 создаваемой продукции. Потому следует согласиться, что обеспечение экономической безопасности горно-металлургических компаний утратило свою линейную зависимость между потребительским спросом и ростом численности населения, и ростом мировой экономики.

Возможности генерирования денежных потоков на основе наращивания объемов производства и реализации продукции должны четко учитывать трансформационные региональные

изменения потребительского спроса. Так, ведущие аналитики отмечают, что прирост населения будет происходить за счет всего девяти стран: США, Индия, Пакистан, Нигерия, Конго, Эфиопия, Танзания, Индонезия, Египет. При этом в Европе численность населения в ближайшие тридцать лет практически не изменится. Учитывая это, отметим, что возможности обеспечения экономической безопасности горно-металлургических компаний предусматривают расширение экспорта на перспективных рынках: Субсахарная Африка, Центральная и Восточная Азия. Такие изменения обуславливают расширение спектра показателей обеспечения экономической безопасности горно-металлургических компаний на стратегическом уровне темпами освоения перспективных рынков сбыта (ΔT_{pn}):

$$\Delta T_{pn} = \frac{Q_t - Q_b}{Q_b} \times 100\%, \quad (1)$$

где Q_t – объем реализации продукции на перспективных рынках (Субсахарна Африка, Центральная и Восточная Азия) в текущем периоде;

Q_b – объем реализации продукции на перспективных рынках в базовом периоде.

Важность этого показателя обеспечения рыночной устойчивости горно-металлургических компаний растет также с учетом таких тенденций: достижения пика глобализации, который будет сопровождаться обратными процессами усиления ограничений на торговлю и стремительного роста протекционистских мер на рынках развитых стран; кризис деятельности ВТО (остановка работы Апелляционного органа ВТО, противоречивые подходы ключевых стейкхолдеров к реформированию организации); избыток производственных мощностей по производству стали (425 млн. т в 2018 г.), невыполнение большинством стран требований Глобального форума по избыточным мощностям; рост мировых мощностей на 4-5% (88-110 млн т) до 2021 года, что приведет к снижению загрузки производственных мощностей с 82% в 2019 г. до 80% в 2021 г. [25, с. 13].

2. Прикладная тотальная цифровизация основных бизнес-процессов горно-металлургических компаний [24]. Если в последние годы такие процессы выступали средством повышения эффективности деятельности и создавали определенные конкурентные преимущества для компании, то в будущем они приобретут статус объективно-необходимого условия обеспечения экономической безопасности горно-металлургических компаний. Указанное обусловлено ростом значения оптимизации операционных расходов как способа наращивания денежных потоков в ситуации существенного роста предложения железорудного сырья мировых компаний, которые разрабатывают месторождения с благоприятными горно-геологическими условиями добычи на фоне замедления темпов потребления металлопродукции и волатильности цен на сырье; эффектами масштабирования инструментария «Индустрия 4,0» (к 2025 г. сокращение расходов в горнодобывающей промышленности достигнет 17%) [25]; совокупная выгода горно-металлургических компаний от цифровизации согласно данным World Economic Forum в 2025 г. составит более \$ 320 млрд. [26]. Уже в текущем периоде в соответствии с опытом мировых металлургических компаний экономия затрат измеряется в двузначных цифрах миллионов долларов и обеспечивает прирост производства на 5-20%.

Параллельно стоит указать на возможности создания принципиально новой платформы для принятия управленческих решений и расширение инструментария управления; формирование единого информационного ландшафта, который интегрирует промышленные системы с бизнес-приложениями, позволяет создать единый цикл планирования, контроля, учета и анализа деятельности компании, минимизировать время управленческой реакции на внутренние и внешние изменения.

Кроме вышеуказанных преимуществ, диджитализация компаний будет способствовать:

- повышению уровня промышленной безопасности;
- росту маневренности цепей поставок;
- повышению уровня загруженности производственных мощностей; оптимизации состава шихты и расходных материалов.

В мировой промышленности в настоящее время наблюдается стремительный рост цифровизации: роботизация, промышленный интернет вещей, «Большие данные», цифровые двойники и другие технологии. Однако специалисты констатируют средне-низкий индекс цифровизации горно-металлургической отрасли, несмотря на неуклонный рост использования инструментов диджитализации, что характерно не только для развитых стран, но и стран постсоветского пространства. Однако на украинских промышленных компаниях мало внедрены передовые инструменты «Индустрии 4,0». В перспективе такое положение вещей угрожает существованию компаний. Соответственно, в условиях исчерпания возможностей экстенсивного роста и относительного технологического консерватизма области именно цифровизация создает предпосылки для обеспечения экономической безопасности горно-металлургических компаний в условиях роста предложения и минимального повышения спроса на продукцию. При этом руководство этих компаний должно осознавать, что скорость изменений пропорциональна безопасности бизнеса. К примеру, эксперты компании Pricewaterhouse Coopers International Limited отмечают, что использование технологий диджитализации становится отличительным признаком мировых горно-металлургических компаний, которое обеспечивает их дееспособность и безопасность [29-31].

Итак, одним из ключевых стратегических показателей обеспечения экономической безопасности является уровень цифровой зрелости компании, на что мы указывали в работах [24; 32]. Учитывая комплексность этого показателя большое значение приобретает обоснование его составляющих:

- коэффициент цифровизации цепи создания ценности (Кцц), которая предусматривает формирование параллельной цепи из цифровых моделей-двойников, которые сочетают виртуальный и реальный мир и является предпосылкой оперативных, эффективных и целенаправленных управленческих действий:

$$Кцц = \frac{Кц}{ОКбц}, \quad (2)$$

где Кц – количество бизнес-процессов цепочки создания ценности, имеющие цифровые аналоги, ед.;

ОКбп – общее количество бизнес-процессов цепочки создания ценности, ед.

- коэффициент цифровизации оборудования (Кцо). Специалисты горно-металлургических компаний отмечают, что создание точных копий определенных агрегатов позволяет корректировать графики их обслуживания и эффективность использования, а каждое изменение дублируется в его цифровой версии. Виртуальный двойник также позволяет моделировать то или иное воздействие, что актуально при изменении ресурсного снабжения, периоды нестабильного спроса на продукцию и действия других факторов:

$$\text{Кцо} = \frac{\text{Количество оборудования, имеющее цифровые аналоги}}{\text{Общее количество оборудования у компании}}. \quad (3)$$

- коэффициент цифровизации минерально-сырьевой базы (Кцмс) позволяет минимизировать затраты на освоение и добычу полезных ископаемых, оптимизировать геолого-технические мероприятия разработки месторождений от бурения скважин до изъятия трудноизвлекаемых железистых кварцитов, создать информативный аналитический базис физико-химических и механических характеристик рудных залежей, визуализировать продуктивный пласт, анализировать альтернативы планы горных работ в режиме реального времени:

$$\text{Кцм} = \frac{\text{Количество оцифрованных участков месторождений}}{\text{Общее количество участков месторождений}}. \quad (4)$$

Коэффициент использования Больших данных (BigData) (Кбд), является ключевым драйвером роста производительности производственных систем:

$$\text{Кбд} = \frac{\text{ПКнмс}}{\text{НКнмс}}, \quad (5)$$

где ПКнмс – применяемое количество методов обработки неструктурированных массивов данных, ед.;

НКмс – необходимое количество методов обработки неструктурированных массивов данных, ед.

Особенно важным этот фактор является для горно-металлургических компаний, оперирующих терабайтами / петабайт информации о составе шихты, температурные режимы плавки металлов, о физико-химических свойствах сплавов и др. Внедрение проектов по работе с BigData позволяет экспертам и аналитикам компаний уже сегодня констатировать их существенное влияние на параметры горно-металлургического производства: снижение расходов ферросплавов при производстве стали на 12%, сокращение расходов энергии на 7%, рост производительности прокатных станов на 23% сокращение расходов на заготовку лома на 18% [23; 29-31].

Таким образом, результирующий коэффициент цифровой зрелости (Кцз) компании рассчитывается по формуле [32]:

$$Кцз = \frac{Кцц + Кцо + Кцмс + Кбд}{4}, \quad (6)$$

Уровень цифровой зрелости компании обеспечивает ее операционное совершенство. Однако важное значение цифровизация приобретает и при обеспечении рыночной устойчивости компаний, в частности использование глобальных платформ продвижения продукции и блокчейн. Переход на глобальные платформы продвижения продукции и диджитализация ее предложения формирует следующие преимущества, которые создают предпосылки для наращивания денежных потоков: привлечение в процессы создания потребительской ценности потребителей продукции (расширяет клиентскую базу и обеспечивает ее устойчивость); отслеживание потребностей потребителей, анализ рыночных предложений для оперативного реагирования на динамичные изменения рыночной конъюнктуры; повышение степени персонализации (предложение уникальной спецификации сортамента для каждого клиента).

Аналитики и практики отмечают, что в перспективе жизнеспособными будут только те металлургические компании, способные предлагать потребителю не товар, а комплексное решение: сочетание новых материалов (сплавов) с уникальными

свойствами, технические инженерные решения по применению новых сплавов в конкретных изделиях. При этом технологии блокчейн обеспечивают гарантию платежа, ускоряют процессы отгрузки продукции компании и оптимизируют расходы, сопровождающие сделки. В связи с этим, одним из показателей обеспечения рыночной устойчивости компании должен быть коэффициент уровня диджитализации продвижения продукции (Кдидж) [32]:

$$K_{дидж} = \left(\frac{Q_{гп}}{Q_{сум}} + \frac{Q_{бч}}{Q_{сум}} \right) / 2, \quad (7)$$

где $Q_{гп}$ – объем реализации продукции на основе глобальных платформ в определенном периоде;

$Q_{сум}$ – суммарный объем реализации продукции за определенный период;

$Q_{бч}$ – объем реализации с применением технологии блокчейн.

Внедрение инструментария «Индустрии 4,0» принципиально меняет экосистему поставщиков услуг горно-металлургических компаний с традиционной (организации по ремонту механической или автоматической компании) на аналитики больших данных, сервисные компании по ремонту беспилотной и робототехники и др. Учитывая это, исключительное значение приобретает такой показатель обеспечения операционного совершенства как коэффициент технологичности поставщиков ($K_{тп}$):

$$K_{тп} = \frac{\text{Расходы на услуги высокотехнологичных поставщиков}}{\text{Суммарные расходы компании на оплату услуг поставщиков}}. \quad (8)$$

Возрастание роли цифровых технологий в горно-металлургическом производстве обуславливает исключительное внимание к проблематике кибербезопасности. Еще в 2016 г. по результатам исследований Ernst & Young Global Limited 65% горнодобывающих и металлургических компаний отметили рост киберугроз [27]. Результаты экспертного опроса Global CEO Outlook в 2019 г. свидетельствуют, что 69% руководителей мировых компаний считают жизненно необходимым

формирование сильной киберстратегии, которая является одним из ключевых факторов доверия со стороны основных стейкхолдеров [28, с. 15]. Учитывая специфичность показателя уровня кибербезопасности, объективность его расчета должна основываться на совокупности экспертных суждений как внешних, так и внутренних специалистов компании.

Еще один глобальный тренд связан с ростом риска экологических и климатических изменений. По данным пятого глобального опроса руководителей организаций Global CEO Outlook в перечне ключевых рисков деятельности именно этот риск поднялся с четвертого места в 2018 г. на первое в 2019 г. [1, с. 4]. Украина сегодня уже не может оставаться в стороне от этих процессов. Потому в стране предполагается реализация двух этапов: первый – это запуск мониторинга выбросов диоксида углерода с 2021 г. согласно законопроекта №0875 «Об основах мониторинга, отчетности и верификации выбросов парниковых газов», формирование в Минэкоэнерго нормативной базы для мониторинга выбросов; второй этап – это внедрение системы торговли квотами на выбросы парникового газов на основе Закона об экологическом мониторинге. Относительно второго этапа целесообразно отметить, что в ЕС существует система EU ETS, действие которой распространяется на выбросы диоксида углерода и оксида азота. Система EU ETS является наиболее масштабной в мире системой торговли углеродными квотами (75% объема торгов на этом рынке). Механизм ее действия следующий: сначала горно-металлургические компании получают бесплатные лимиты на выбросы, которые с течением времени уменьшаются; в случае превышения лимитов компании вынуждены докупать дефицитные объемы квот на открытом рынке. Однако если часть квот остается неиспользованной вследствие реализации экологических программ, компания может их продать. Объективно необходимо внедрение директив ЕС в сфере охраны окружающей среды к украинским реалиям, что обуславливает целесообразность расширения управленческой бизнес-аналитики горно-металлургических компаний следующими коэффициентами:

- коэффициент использования бесплатных лимитов на углеродные выбросы (Кбл):

$$\text{Кбл} = 1 - \frac{\text{Объем использованных лимитов}}{\text{Общий объем бесплатных лимитов}}. \quad (9)$$

При этом если $\text{Кбл} < 1$, то лимиты не превышают уровень бесплатных и горно-металлургическая компания имеет возможности дополнительного дохода за счет реализации неиспользованных квот. Если Кбл имеет отрицательное значение, то анализ необходимо дополнить коэффициентом текущих расходов на приобретение углеродных квот на 1 т стали (Ктр1):

$$\text{Ктр1} = \frac{\text{Расходы на приобретение углеродных квот}}{\text{Годовой объем производства стали в натуральном измерении}}. \quad (10)$$

Именно присоединение Украины к EU ETS сделает невозможным применение экологического пошлины на импорт продукции с учетом выбросов диоксида углерода для украинских горно-металлургических компаний. Вопрос внедрения вышеупомянутой пошлины сейчас активно обсуждается в ЕС, что обусловлено различными условиями для компаний из-за отсутствия затрат на приобретение екоквот для импортеров металлопродукции в страны ЕС; климатическими изменениями, которые актуализируют внедрение экологических барьеров для импорта металлопродукции в ЕС из стран, не имеющих европейской системы определения стоимости выбросов диоксида углерода. В этом контексте необходимо отметить, что для украинских металлопроизводителей рынок стран ЕС является основным, на него приходится 35% объемов реализации. Разница в стоимости выбросов спровоцирует дополнительные платежи в размере \$40 на тонну стали. Кроме того, это сделает невозможным экспорт украинских полуфабрикатов, поскольку такой маржи этот вид продукции не имеет. Важно, что сейчас экспорт полуфабрикатов составляет в среднем 30 млн. тонн в год.

Влияние на экономическую безопасность металлургического бизнеса Украины будет иметь не только разница в стоимости выбросов, но и глобальное перераспределение на этой основе торговых потоков. Это также будет сопровождаться усилением конкуренции, снижением цен за пределами закрытых рынков. Но этим перспективы роста экологических требований не ограничиваются: Международный

валютный фонд рекомендует увеличить налог на выбросы диоксида углерода с 0,4 долл/т до 25 долл/т для развивающихся стран [29-31].

Таким образом, следует указать на приоритетность экологических мероприятий в обеспечении экономической безопасности компаний, в том числе горно-металлургических. Возможность их реализации определяется инновационными технологическими трендами.

Уже сегодня электрометаллургический способ производства является более экономически целесообразным, чем конверторный, а рост платы за выбросы диоксида углерода приведет к тому, что конверторы и доменные печи вообще станут нерентабельными. Аналитики ожидают, что к 2040 г. доля доменных и конверторных процессов снизится как минимум на 60% [29].

Стоит заметить, что декарбонизация является трендом глобального масштаба, активизация которого определяется требованиями потребителей и поддерживается государственными регуляторами. Технологической предпосылкой, определяющей возможности компаний в этом контексте, выступает безуглеродная металлургия. К примеру, шведская компания SSAB планирует начать производство безуглеродной стали в 2026 г., а к 2045 г. полностью отказаться от использования кокса / угля на всех своих комбинатах в США, Швеции, Финляндии. Замену исчерпывающим источникам энергии составляет водород по технологии HYBRIT, разработанной еще в 2016 г. В основе этой технологии лежит прямое восстановление железа из руд водородом, которое в дальнейшей технологической цепи будет использовано для производства стали в электродуговых печах. Планы безуглеродного производства стали поддерживают Liberty Steel, ArcelorMittal, Voestalpine, ThyssenKruppe. Масштабируются и аналогичные технологические проекты. Так, с января 2018 г. о разработке аналогичного проекта «водородной» металлургии сообщила и австрийская компания Voestalpine. На его реализацию Евросоюз выделяет 18 млн. евро до 2021 г., он позволит изучить потенциальные возможности использования водорода на разных стадиях сталеплавильного процесса [29-31].

Таким образом, ведущие металлопроизводители ориентированы на переход к безуглеродному производству стали.

Бесспорно, это будет способствовать не только значительному вкладу в борьбе с изменениями климата, а также и технологическому перевороту в мировой металлургии. С одной стороны, украинские металлургические комбинаты, уровень технико-технологического развития которых низкий, имеют ограниченные возможности постепенного перехода к технологиям безуглеродной металлургии. С другой стороны, они не могут сегодня оставаться в стороне от этих процессов.

Еще одним глобальным инновационным трендом является наращивание применения роботизированной и беспилотной техники, на что мы неоднократно указывали в различных публикациях (в частности, в [32]). Это создает значительные возможности для повышения эффективности производства и промышленной безопасности за счет безлюдной проходки, использования беспилотников для оценки состояния горных работ в карьерах; применения роботов при изъятии шлака из доменных печей, для отбора проб жидкой стали, контроля химического состава стали в плавильных агрегатах, для нанесения огнеупорных покрытий; беспилотной крановой и другой техники основных металлургических переделов под управлением искусственного интеллекта и др. [29-31; 34]. С учетом вышесказанного, совокупность коэффициентов обеспечения экономической безопасности в стратегической перспективе с учетом инновационно-технологических трендов целесообразно дополнить следующими:

- коэффициент декарбонизации производства (Кдп):

$$Кдп = \frac{\text{Объемы выбросов углеродных газов в отчетном году} \times 100}{\text{Объемы выбросов углеродных газов в базовом году} - 100}; \quad (11)$$

- коэффициент роботизации производства (Крп):

$$Крп = \frac{\text{Количество роботизированной и беспилотной техники}}{\text{Общее количество оборудования компании}}. \quad (12)$$

Итак, рост требований стейкхолдеров к качеству продукции и экологичности производства определяет новые требования и к обеспечению параметров экономической безопасности – операционного совершенства и рыночной устойчивости.

Внедрение в украинских компаниях инновационных разработок и технологий индустрии 4.0 наряду с детерминацией процессов развития Общества 5.0 провоцируют необходимость появления у работников соответствующих знаний, умений и навыков. Это касается компаний любых отраслей и форм хозяйствования, в том числе горно-металлургических компаний. Подчеркнем, что инструменты для развития «интеллектуальных карьеров», «умных шахт» и вообще «цифрового комбината» выходят за пределы ИТ-отделов. В этот процесс вовлекаются работники практически всех отделов и служб. Речь о том, что тотальная диджитализация и роботизация компании охватывает все сферы: от производства и финансов к логистике и сбыту; они невозможны без людей, которые бы имели соответствующие знания, умения и навыки для оцифровки, управления виртуальными командами и работами, обеспечение взаимодействия человек-робот и тому подобное.

Таким образом, все больше рабочих мест становятся «цифровыми». Аналитики McKinsey спрогнозировали, что к 2030 г. технологические компетенции, которые на сегодня являются дефицитными станут более императивными на 55%. Для этого 67% компаний объектов-выборки для прогноза планируют увеличить инвестирование в обучение и развитие своего персонала [35]. Следовательно, для достижения (удержания) желаемых уровня и состояния экономической безопасности в будущем, компания уже сегодня должна принять меры по обеспечению наличия работников с соответствующими современными компетенциями и квалификацией. При этом следует учесть, что в Обществе 5.0 параллельно происходят два процесса: формирование цифровых компетенций у сотрудников существующих профессий и появление совершенно новых профессий. Если условно объединить таких работников, то предлагаем называть их «персонал 5.0».

В результате анализа прогнозов, аналитических отчетов, экспертного опроса специалистов горно-металлургических комбинатов нами систематизированы перечень новейших профессий для указанных компаний. Их появление прогнозируют в период 5-10 лет. Поэтому важным шагом в обеспечении экономической безопасности компании является оценка текущего, желаемого (необходимого - соответствующего уровню

цифровой зрелости компании) и прогнозируемого уровня обеспеченности работниками необходимых профессий (табл. 8).

Таблица 8

Систематизированный перечень новейших профессий, потребность в которых обусловлена внедрением инструментов Индустрии 4.0 в горно-металлургических компаниях (систематизировано автором по данным из [36; 37])

Горнодобывающие компании	Металлургические компании
Операторы беспилотных летательных аппаратов для разведки месторождений	Проектировщики оборудования порошковой металлургии
Инженеры роботизированных систем	Специалисты по робототехническим комплексам
Инженеры-интерпретаторы данных телеметрии	Операторы по обслуживанию робототехнических систем
Системные горные инженеры	Конструкторы новых металлов
Координаторы распределенных проходческих команд	Супервайзеры оборудования
Эко-аналитики в добывающей отрасли	Эко-рециклеры в металлургии
Совместные профессии	
Связанные с производством	Связанные с отдельными видами безопасности
Менеджеры по утилизации отходов	Менеджеры непрерывности бизнеса
Профессионалы по возобновляемой и альтернативной энергетике	Дизайнеры-эргономисты по ношению устройств для безопасности
Разработчики специального программного обеспечения	Специалисты по преодолению системных экологических катастроф
Аналитики Big Data	Проектировщики личной безопасности
3D-архитекторы	Удаленные координаторы безопасности
3D-инженеры	Аудиторы комплексной безопасности в промышленности

Важно указать, что появление большого количества людей с высокой степенью цифровых компетенций, повышение уровня обеспеченности компаний персоналом 5.0 повышает

актуальность кибербезопасности и, как следствие, наличие соответствующих специалистов с еще лучшими компетенциями.

Таким образом, для обеспечения экономической безопасности предлагаем расширить аналитический инструментарий оценки безопасности стратегических экономических интересов компаний следующими коэффициентами:

1) коэффициентом соотношения темпов цифровой зрелости персонала и компании (Коп5.0):

$$K_{оп5.0} = \frac{Tp_{п5.0}}{Tp_{Кцз}}, \quad (13)$$

где $Tp_{п5.0}$ – темп роста обеспеченности компании персоналом 5.0, доли ед.;

$Tp_{Кцз}$ – темп роста уровня цифровой зрелости компании, доли ед.

Рекомендуемое нами пороговое значение соотношения темпов цифровой зрелости персонала и компании – 1.

2) Коэффициент уровня цифровой зрелости персонала - среднее значение (арифметическое либо взвешенное – в зависимости от поставленных задач исследования) из следующих коэффициентов:

- коэффициент соотношения работников с цифровыми компетенциями и количества цифровых рабочих мест ($K_{црм}$):

$$K_{рм} = \frac{K_{рцк}}{K_{црм}}, \quad (14)$$

где $K_{рцк}$ – количество работающих сотрудников с цифровыми компетенциями, человек;

$K_{ЦРМ}$ – количество цифровых рабочих мест, ед.

Рекомендуемое нами пороговое значение коэффициента соотношения работников с цифровыми компетенциями и количества цифровых рабочих мест ($K_{црм}$) – 1.

- Коэффициент обеспеченности персоналом 5.0 ($K_{обп}$):

$$K_{обп} = \frac{K_{рп5.0}}{K_{робщ}}, \quad (15)$$

где КРп5.0 – фактическое количество работающих сотрудников, отнесенных к категории «персонал 5.0», человек;

КРобщ – общее фактическое количество работающих в компании в период оценивания, человек.

Рекомендуемое нами пороговое значение коэффициента обеспеченности персоналом 5.0 (Коб) – 1.

- Коэффициент овладения работниками компании цифровыми компетенциями (Ковц):

$$\text{Ковц} = \frac{\text{ЖУоц}}{\text{ФУоц}}, \quad (16)$$

где ЖУоц – желаемый, заданный уровень овладения работниками компании цифровыми компетенциями, (доли ед. либо баллы);

ФУоц – фактический уровень овладения работниками компании цифровыми компетенциями (доли ед. либо баллы).

Рекомендуемое нами пороговое значение коэффициента овладения работниками компании цифровыми компетенциями (Ковц) – 1.

- Коэффициент желаемого количества работников компании с цифровыми компетенциями (Кжкц):

$$\text{Кжкц} = \frac{\text{ЖКц}}{\text{ФКц}}, \quad (17)$$

где ЖКц – желаемое количество работников компании с цифровыми компетенциями, человек;

ФКц – общее количество работников компании, человек.

При этом в качестве желаемого количества работников компании с цифровыми компетенциями могут выступать как внутренние нормативы компании, так и значения лучшие по отрасли в стране либо в мире. Рекомендуемое нами пороговое значение коэффициента желаемого количества работников компании с цифровыми компетенциями – 1.

- другие аналогичные коэффициенты.

Подчеркнем, что уровень цифровой зрелости персонала целесообразно определять не только в целом по компании, но и

отдельно по ее структурным подразделениям и отдельно по бизнес-процессам, например:

- отношение требуемого (желаемого) количества работников с цифровыми компетенциями, задействованных в полном бизнес-процессе к фактической численности персонала, задействованного в данном бизнес-процессе;

- отношение требуемого (желаемого) количества работников с цифровыми компетенциями в конкретном отделе (на участке, в цехе и т.д.) к фактической численности персонала, работающего в конкретном отделе (на участке, в цехе и т.д.);

- другие аналогичные коэффициенты.

Заметим, что в зависимости от специфики деятельности компании, используемых ею технологий, бизнес-процессов и ряда других факторов, перечень показателей стратегической бизнес-аналитики в отношении обеспечения параметров экономической безопасности может быть шире, чем описанный выше. При этом логично предположить, что процессы обеспечения компании персоналом 5.0 являются вспомогательными. Это обусловлено тем, что внедрение любых инновационных мероприятий не имеет смысла, если у компании отсутствует персонал с необходимыми навыками и компетенциями.

3. Приоритетные направления обеспечения параметров экономической безопасности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог»

Согласно логике предлагаемого подхода и с учетом тенденций изменений внешней среды обоснуем приоритетные направления стратегического выравнивания деятельности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» (табл. 9).

Отметим, что в табл. 9 стандартизированные согласно лучшим практикам ведения бизнеса прогнозные показатели компании ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» представлены в знаменателе. Значения показателей Кбл, Ктр1 за 2021-2023 гг. отсутствуют, так как система торговли квотами будет введена в Украине с 2024 г.

Таблица 9

**Приоритетные направления обеспечения экономической безопасности
ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог»**

Параметр	Направления использования возможностей / нивелирования угроз	Процессы обеспечения экономической безопасности с детализацией по годам					
		2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	до 2030 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Операционное совершенство	Повышение экологичности и производства	Вывод из эксплуатации аглоцеха метпроизводства	Вывод из эксплуатации коксовых батарей № 1, 2, модернизация доменной печи № 9	Реализация пилотного проекта по мониторингу, отчетности и верификации парникового газов	Вывод из эксплуатации аглоцеха № 1, реконструкция агломашин №2-3 аглоцеха № 2	Участие в международных проектах по «зеленой» безуглеродной металлургии	
	Диджитализация производства	Цифровое моделирование оптимального состава шихты для производства кокса	Внедрение системы мониторинга состояния (CMS) и дополненной реальности для оптимизации технического обслуживания кислородно-конвертного цеха		Реализация смарт-контрактов с поставщиками оборудования и других материально-технических ценностей на основе we.trade – блокчейн-платформы для торгового финансирования		
		Внедрение наилучших доступных технологий и методов управления (Концепция госполитики в сфере промзагрязнения к 2030) в соответствии с Директивой ЕС (2010/75 / ЕС)					

		Использование технологий искусственного интеллекта для управления температурой в доменных печах	Оптимизация логистики на основе цифрового сервиса австрийской компании Horst Wiesinger Consulting		Создание цифровых двойников всех этапов металлургического передела		
	Технологическая декарбонизация производства	Строительство и ввод в эксплуатацию фабрики окомкования		Разработка и реализация проекта по бездоменному получению полупродукта для последующего изготовления стали путем прямого восстановления железа из высокожелезистого сырья по специальным технологиям (Midrex, Arex, Hyl)			
	Внедрение технических средств «Индустрии 4,0»	Масштабирование технологий автоматизации бизнес-задач с помощью программных роботов (РРА) для оперативности принятия управленческих решений по повышению эффективности производства		Внедрение и наращивание применения cobots - роботов, предназначенных для физического взаимодействия с людьми в одной рабочей среде в кислородно-конвертерном и прокатном цехах и в опасных рабочих зонах машин непрерывного литья заготовок			
1	2	3	4	5	6	7	8
Рыночная устойчивость	Кастомизированный подход к удовлетворению потребительского спроса	Формирование пакетов проката по требованиям потребителей относительно их массы и длины проката в пачке	Расширение стандартных размеров и видов арматурного, фасонного и сортового проката		Обеспечение трансформационных изменений в структуре готовой металлопродукции с наращиванием доли проката из непрерывнолитой заготовки (с учетом требований потребителя); проката из качественной конструкционной легированной стали		
		Расширение области сертификации арматурного, фасонного и сортового проката для новых зарубежных рынков сбыта в соответствии с их стандартами					
		Переход от экспортера полуфабрикатов к поставщику продукции, которая удовлетворяет потребительский спрос: диверсификация по рынкам и продуктам					

	Расширение традиционных подходов к предложению продукции	Развитие команды продаж Западного, Центрального и Восточного регионов Африки	Участие в блокчейн-альянсе Steel Industry Chain Blockchain Alliance	Реализация пилотных проектов и наращивание объема контрактов на базе блокчейн и искусственного интеллекта для оперативного отслеживания грузов и повышения эффективности поставок металлопродукции		
Прогнозные значения параметров обеспечения экономической безопасности по годам						
Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	до 2030 г.
Кцз	0,28 / 0,418	0,34 / 0,507	0,36 / 0,537	0,42 / 0,627	0,45 / 0,672	0,72 / 0,720
Ктп	0,11 / 0,344	0,15 / 0,469	0,17 / 0,531	0,17 / 0,531	0,17 / 0,531	0,35 / 0,700
Кбл	-	-	-	1,3 / 0,769	1 / 1,000	1 / 1,000
Ктр1	-	-	-	2,3 / 0	0 / 1,000	0 / 1,000
Кдп	4,4 / 0,338	3,4 / 0,262	5 / 0,385	8,5 / 0,654	8,5 / 0,654	12 / 0,480
Крп	0,07 / 0,200	0,12 / 0,343	0,17 / 0,486	0,22 / 0,629	0,26 / 0,743	0,37 / 0,638
ΔТрп	4,5 / 0,375	5,6 / 0,467	7,5 / 0,625	8 / 0,667	8 / 0,667	17 / 0,773
Кдидж	0,21 / 0,280	0,21 / 0,280	0,26 / 0,347	0,26 / 0,347	0,33 / 0,440	0,78 / 0,780
Уровень обеспечения операционного совершенства	0,260	0,316	0,388	0,535	0,767	0,756
Уровень обеспечения рыночной устойчивости	0,328	0,373	0,486	0,507	0,553	0,776

Текущий уровень соответствия, в первую очередь, операционного совершенства, лучшим зарубежным практикам делает невозможным достижение желаемых темпов приближения к параметрам будущей внешней среды, которые доступны мировым аналогам. При этом важно, что максимальное ускорение этих процессов является ключевым фактором обеспечения экономической безопасности в перспективе.

Так, для ПАО «Арселор Миттал Кривой Рог» наиболее важным проектом является строительство фабрики окомкования, которая должна быть введена в эксплуатацию в конце 2023 г. Это позволит, во-первых, не только производить высококачественное железорудное сырье, но также создаст предпосылки для реализации в 2025-2030 гг. проекта прямого восстановления железа по инновационным технологиям Agex, Midrex, Hyl.

Кроме того, функционирование построенной фабрики расширит экспортные возможности компании. Во-вторых, станет возможным закрытие не только аглоцеха металлургического производства, но и аглоцеха №1. В свою очередь, это обеспечит существенное снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу: на 14,4% (29,9 тыс. т) в 2021 г. и на 16,3 % (33,8 тыс. т) в 2023 г. (данные компании). Вывод из эксплуатации коксовых батарей 1, 2 позволит сократить в коксохимическом производстве выбросы диоксида серы на 35%, диоксида углерода на 44%.

Широкие возможности для обеспечения текущих экономических интересов компании в перспективе имеет потенциал диджитализации, который предлагается реализовать к 2025 г. в следующих направлениях:

1) для повышения операционного совершенства коксохимического, доменного и кислородно-конверторного производства (цифровое моделирование оптимального состава шихты для производства кокса, использование искусственного интеллекта для управления температурой в доменных печах, внедрение системы мониторинга состояния и дополненной реальности, для оптимизации технического обслуживания кислородно-конвертного цеха);

2) для наращивания результативности процессов управления обеспечением операционного совершенства (оптимизация логистики на основе цифрового сервиса компании

Horst Wiesinger Consulting; автоматизация бизнес-задач с помощью программных роботов RPA);

3) для обеспечения соответствия рыночной устойчивости новым требованиям стейкхолдеров (поставщики, потребители) в аспекте повышения оперативности и безопасности процессов партнерского взаимодействия (реализация смарт-контрактов с поставщиками оборудования и других материальных ценностей на основе we.trade - блокчейн-платформы для торгового финансирования, участие в блокчейн-альянсе Steel Industry Chain Blockchain Alliance) [24-28].

Повышение уровня операционного совершенства позволит:

- снизить стоимость шихты для коксования на 1,1%;
- сократить содержание кремния в чугуна с 0,66% до 0,49%;
- уменьшить удельное потребление электроэнергии (из 557 до 501 кВт * ч / т стали), газа (с 87,2 до 78,2 м³ / т стали).

Наращивание результативности процессов управления обеспечением операционного совершенства будет содействовать росту производительности компании на 12%; росту экономичности аппарата управления на 35%, уровня интеграции процессов управления и управленческих бизнес-систем на 41%. Диджитал-направление повышения производительности основывается на сервисе Horst Wiesinger Consulting (HWC), который позволяет моделировать все этапы создания ценности на основе цифровых двойников и проактивно реагировать на любые изменения в производстве.

Предпосылками повышения процессов управления операционным совершенством является автоматизация бизнес-задач с помощью программных роботов RPA. Направления обеспечения соответствия рыночной устойчивости новым требованиям стейкхолдеров, по подсчетам специалистов-практиков, позволит ускорить процессы заключения и исполнения договоров на поставку на 45% и увеличит доходы от реализации продукции на 18-21% ежегодно. Блокчейн платформа we.trade обеспечивает приобретение оборудования и других материально-технических ценностей компаниям на условиях смарт-контракта [24-28].

Это принципиально новый тип оплаты контракта, позволяющий совершать сделки в безопасной среде с

применением технологий защиты, которые ускоряют проведение сделок и повышают их прозрачность (табл. 10).

Таблица 10

Прогнозные результаты реализации стратегических направлений обеспечения экономической безопасности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» в 2025 г.
(систематизировано автором по данным комбината)

Процессы обеспечения	Результаты
Вывод из эксплуатации аглоцеха металлургического производства	Сокращение выбросов загрязняющих веществ компании на 14,4% (29,9 тыс. т)
Вывод из эксплуатации коксовых батарей № 1, 2	Сокращение в коксохимическом производстве выбросов диоксида серы на 35%, диоксида углерода на 44%
Модернизация доменной печи № 9	Уменьшение расхода кокса на 1 т чугуна на 16,5%
Реализация пилотного проекта по мониторингу, отчетности и верификации парникового газов	Обеспечение соответствия Директиве №2003 / 87 / ЕС и готовности к запуску схемы торговли квотами на выбросы парниковых газов
Вывод из эксплуатации аглоцеха № 1, реконструкция агломашины №2-3, аглоцеха №2	Сокращение выбросов загрязняющих веществ по компании на 16,3% (33,8 тыс. т)
Цифровое моделирование оптимального состава шихты для производства кокса	Снижение стоимости шихты для коксования на 1,1%, ежегодная экономия 13 млн долл.
Использование технологий искусственного интеллекта для управления температурой в доменных печах	Снижение содержания кремния в чугуне с 0,66% до 0,49%, ежегодная экономия 25 млн долл.
Внедрение системы мониторинга состояния и дополненной реальности, для оптимизации технического обслуживания кислородно-конвертного цеха	Снижение удельного потребления электроэнергии с 557 до 501 кВт * ч / т стали, удельного потребления газа с 87,2 до 78,2 м3 / т стали
Оптимизация логистики на основе цифрового сервиса компании Horst Wiesinger Consulting	Постоянное онлайн-тестирование любых изменений в работе комбината, рост производительности компании на 12%

Продолжение таблицы 10

1	2
<p>Реализация смарт-контрактов с поставщиками оборудования и других материально-технических ценностей на основе we.trade - блокчейн-платформы для торгового финансирования</p>	<p>Ускорение времени заключения и исполнения договоров на поставку на 45%, повышение координации в цепях поставок, расширение партнерского взаимодействия с новыми стейкхолдерами</p>
<p>Строительство и ввод в эксплуатацию фабрики окомкования</p>	<p>Повышение качества железорудного сырья до 70,2% содержания железа. Расширение возможностей ее реализации и обеспечения собственным сырьем «зеленого» проекта бездоменного получения полупродукта для последующего изготовления стали</p>
<p>Масштабирование технологий автоматизации бизнес-задач с помощью программных роботов RPA для оперативности принятия управленческих решений по повышению эффективности производства</p>	<p>Развитие культуры производства и бизнес-мышления. Повышение экономичности аппарата управления на 35%, коэффициента стратегической надежности на 17,6%, уровня интеграции процессов управления и управлинсь ких бизнес-систем на 41%</p>
<p>Внедрение и наращивание применение cobots - роботов в кислородно-конвертерном и прокатном цехах и в опасных рабочих зонах машин непрерывного литья заготовок</p>	<p>Повышение промышленной безопасности. Доведение до нуля уровня производственного травматизма в указанных цехах. Повышение производительности конвертерного цеха и прокатного цеха на 18,3 и 17,7% соответственно</p>
<p>Кастомизированный подход к удовлетворению потребительского спроса</p>	<p>Рост чистого дохода от реализации на 18-21% ежегодно. Расширение клиентской базы</p>
<p>Расширение традиционных подходов к предложению продукции</p>	<p>Расширение возможностей всех стейкхолдеров отслеживать происхождение металлопродукции по всей цепи поставок на основе технологии блокчейн. Обеспечение 100% соответствия уровня использования производственных мощностей реальным потребностям рынка. Сокращение времени доставки металлопродукции на 7-15% в зависимости от региона</p>

Диджитализация реализации металлопродукции не только оптимизирует процессы ее продвижения, но и позволяет отслеживать происхождение металлопродукции по всей цепи поставок на основе блокчейн-платформы. Важно участие ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» в блокчейн-альянсе Steel Industry Chain Blockchain Alliance, который был создан в 2018 г. Использование технологий блокчейн обеспечит 100% соответствие уровня использования производственных мощностей реальным потребностям рынка; сократит время доставки металлопродукции на 7-15% в зависимости от региона; расширит клиентскую базу ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог».

Прогнозные уровни параметров обеспечения экономической безопасности (см. табл. 9) доказывают целесообразность внедрения предлагаемого инновационного подхода в практику деятельности компании. В течение 2021-2025 гг. сокращается разрыв между лучшими мировыми практиками металлургического бизнеса и ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог». Уровень операционного совершенства к концу 2025 г. составит 0,767, а рыночной устойчивости – 0,553. При этом диджитализация реализации продукции и кастомизированный подход к удовлетворению потребительского спроса позволяет повысить последний показатель до 0,776 в 2030 г.

Достижение стопроцентного соответствия лучшим мировым практикам исключается предыдущим опытом деятельности компании, а именно:

- узким сортаментом проката;
- отсутствием опыта и технико-технических возможностей производства уникальных видов проката;
- значительным моральным и физическим износом оборудования;
- низким уровнем применения инновационных технологий на разных этапах металлургического передела.

Прогнозные уровни обеспечения операционного совершенства и рыночной устойчивости свидетельствуют о возможности удержания / повышения экономической безопасности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» в перспективе при условии реализации комплекса предложенных мер уже в текущем периоде.

Таким образом, в разделе усовершенствован подход к формированию параметров обеспечения экономической безопасности компаний, а также получил обоснование аналитический инструментарий его оценивания. В качестве указанных параметров предложены операционное совершенство и рыночная устойчивость, совокупность которых определяет как внутренние, так и внешние предпосылки достижения / удержания желаемых уровня и состояния экономической безопасности.

Результаты исследования позволяют утверждать, что усовершенствование подхода к обеспечению экономической безопасности должно основываться на необходимости одновременного и скоординированного обеспечения как желаемых текущих параметров деятельности компании, так и обеспечения соответствия ее деятельности будущим параметрам внешней среды; расширении восприятия пространства объективной реальности деятельности компании исключительно от угроз и опасностей до возможностей (текущих и перспективных); учете нелинейности связи между уровнем (состоянием) экономической безопасности компании и уровнем ее обеспечения; целесообразности расширения контекста ресурсного обеспечения экономической безопасности от взгляда на ресурсы как расходы к пониманию ресурсов как возможностей. Аргументировано, что ресурсное обеспечение экономической безопасности должно быть ориентированным на недопущение стратегических разрывов, которые на сегодня трактуются как разрывы между ресурсами, знаниями и компетенциями, которые имеются у компании на данный момент и теми ресурсами, знаниями и компетенциями, которые необходимы для обеспечения безопасности стратегических интересов компании в соответствии с видением будущего. Обосновано, что включение способностей к ключевым элементам обеспечения экономической безопасности компании наполняет их антропогенной составляющей и отражает консенсусное видение приоритетных направлений обеспечения экономической безопасности компании индивидуумами, ассоциированными с ней. Это позволяет раскрыть причинно-следственную цепь организационных изменений из-за коллективных взаимодействий индивидуумов в направлении достижения желаемого уровня (состояния) экономической безопасности.

Определено, что ретроспективный блок оценки уровня обеспечения экономической безопасности компании служит индикатором качества, своевременности и соответствия реализованной совокупности интегрированных управленческих действий условиям среды функционирования. Перспективный блок позволяет идентифицировать степень готовности к достижению и удержания желаемого уровня (состояния) экономической безопасности в долгосрочном периоде.

Список источников

1. Шукай таланти або програєш. Погляд керівників України. 2019. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/06/Global-CEO-Outlook-in-Ukraine-2019.pdf> - 16 с.
2. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: монографія: 2-ге вид. Київ: НІСД, 2015. 348 с.
3. Черняк Г.М. Забезпечення економічної безпеки енергетичних підприємств Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Дисерт. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2017. 243 с.
4. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей / П. В. Дженстер, Д. Хасси; пер. с англ. О. Л. Пелявский; ред. пер. А. А. Старостина, В. А. Кравченко. Москва: Вильямс; СПб.; К.: [б.и.], 2003. 364 с.
5. Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика, 7-е издание [Пер. с англ.]. Москва: ООО “И.Д. Вильямс”, 2007. 800 с.
6. Стрільчук Р. М. Управління змінами на підприємстві на антикризових. *Економіка та підприємництво: формування інноваційних моделей розвитку*: тези доповідей міжнар. наук.-практ. конф., 7-8 червня 2013 р. Херсон: Видавничий дім “Гельветика”, 2013. С. 52–55.
7. Short J. C., Ketchen D.J., Jr., Shook C.L., Ireland R. D. The Concept of “Opportunity” in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges. *Journal of Management*. 2010. Vol. 36. № 1. P. 55.
8. Grande J., Madsen E., Borch O. The relationship between resources, entrepreneurial orientation and performance in ventures. *Entrepreneurship & Regional Development*. 2011. Vol. 23. № 3-4. P. 89-111.

9. Wiklund J., Shepherd D. Where to from here? EO-as-experimentation, failure, and distribution of outcomes. *Entrepreneurship: Theory and Practice*. 2011. Vol. 35. № 5. P. 925–946.

10. Mishchuk Ie., Dergaliuk B., Ilchenko V., Polishchuk I., Rtyshchев S. The mechanism of ensuring economic security of strategic interests of machine-building enterprises of Ukraine. *Transactions on Environment and Development*. 2021. Vol. 17. Pp. 145-154.

11. Mishchuk Ie., Nusinov V., Kashubina Y., Polishchuk I., Pasichnyk N. Security of strategic economic interests of mining and metallurgical enterprises in post-industrial conditions as factor of their investment attractiveness. *Academy of Strategic Management Journal*. 2021. Vol. 20. Issue 1. Pp. 1-9.

12. Портер М. Конкуренция. Москва: Вильямс, 2010. 592 с.

13. Никифорчин М. Д. Управління операційною ефективністю підприємства... автореф. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2019. 21 с.

14. Тур О.В. Управління стратегічним розвитком підприємства з метою підвищення його ринкової стійкості 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук Київ , 2019. [Електронний ресурс]. Режим доступа: http://phd.znu.edu.ua/page//dis/08_2019/Tur_dis.pdf - 366 с.

15. Barney J. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management*. 2001. № 27. P. 643-650.

16. Катькало В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2002. Сер. 8. Вып. 4 (№32). С. 20-41.

17. Толмачева О. В. Концептуальные основы инновационного развития ресурсов промышленного предприятия: монография. Тольятти: Первая типография, 2009. 152 с.

18. Смірнов Є.В. Концепція інноваційної активності виробничої компанії на основі поведінкового підходу. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 4 (24). С. 84-91.

19. Collis D.J. Research note: how valuable are organizational capabilities. *Strategic Management Journal*. 1994. Vol. 15, No.8. P.143-152.

20. Winter, S.G. 2003. Understanding dynamic capabilities. *Strategic Management Journal*. 2003. Vol. 24. No.10. Pp.991-995.

21. Андреева Т. Е., Чайка В. А.. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? *Научные доклады № 2R–2006*. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. 32 с.

22. Nusinov V. Ya., Mishchuk Ie. V. Elaboration of scientific and methodological approaches to providing economic security of an enterprise as a key component of its management. *Економічні горизонти*. 2019. № 4(11). С. 93 – 105.

23. Вишневська К. В. Оцінювання та механізм адаптації за постіндустріальних умов діяльності підприємства (за матеріалами гірничо-металургійних підприємств України). Дисерт. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). Київ, 2018. 255 с.

24. Nusinov V. Ya., Mishchuk Ie. V. Methodology of forming and providing strategic economic interests of mining and metallurgical enterprises. *Економічні горизонти*. 2019. № 2(9). С. 95 – 105.

24. Металлургия. Глобальные тренды 2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gmk.center/wp-content/uploads/2020/03/Metallurgiya-Globalnye-trendy-2020.pdf>. – 16 с.

25. Цифровизация производства – следующий этап повышения производительности горнодобывающей промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://metalmininginfo.kz/archives/5578>

26. Кашин С. Цифра в металле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://plus.rbc.ru/news/5d3afb027a8aa958f95569f5>

27. Отчет ЕУ: Бизнес-риски в горнодобывающей и металлургической отраслях: исследование за 2015-2016 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.ey.com.br/Publication/vwLUA_sse_ts/Business_risks_facilitating_mining_and_metals_2015-16_%E2%80%93_Russian_version/\\$FILE/ey-business-risks-report-russian.pdf](http://www.ey.com.br/Publication/vwLUA_sse_ts/Business_risks_facilitating_mining_and_metals_2015-16_%E2%80%93_Russian_version/$FILE/ey-business-risks-report-russian.pdf)

28. Адаптуйся швидко, або програєш. Новий погляд на стійкість бізнесу до змін. 2019 Global CEO Outlook. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/06/Global-CEO-Outlook-2019.pdf>

29. ТОП-10. Риски 2019 / Вызовы 2020 для ГМК Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gmk.center/wp-content/uploads/2019/12/TOP-10-vyzovy-2019-riski-2020-dlya-GMK-Ukrainy_compressed-1.pdf - 22 с.

30. Економічний огляд металургійної галузі України [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rating.zone/ekonomichnyj-ohliad-metalurhijnoi-haluzi-ukrainy/> РЕЙТИНГ. Бізнес в офіційних цифрах

31. Обзор глобальных трендов и их влияние на украинскую металлургию [Электронный ресурс]. Режим доступа:

https://gmk.center/wp-content/uploads/2019/03/Obzor-globalnyh-trendov.gmk_center-nov_18.pdf – 32 с.

32. Mishchuk Ie., Pohrebniak An., Lyshchenko El., Skliar N., Tiulenieva Yu. Provision of economic security of entrepreneurship on the basis of strategic alignment considering future parameters of the business environment. *International Journal of Entrepreneurship*. 2021. Vol. 25. Issue 4. Pp. 1-9.

33. Цифровизация угля и металла. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/4103010>

34. Во глубине оцифрованных руд. Цифровизация в промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.acexpert.ru/archive/nomer-45-46-812/vo-glubine-ocifrovannih-rud.html>

35. McKinsey. Skills shift automation and the future of the workforce 2018: Discussion Paper. 2018. 84 p.

36. Національне агентство кваліфікацій. Аналітичний звіт: глобальні навички майбутнього. 2021. 20 p.

37. Главком. 2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://glavcom.ua/economics/finances/nazvani-profesiji-maybutnogo-655706.html>

© Мищук Е.В., 2021

РОЗДІЛ 5. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ: УКРАЇНА VS ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

*Земля - єдине, що має цінність.
Єдине, що вічно.
Заради неї варто боротися.
Заради неї варто навіть померти.
Маграт Мітчел «Віднесені вітром»*

Однією із значущих наукових проблем в Україні є формування і забезпечення ефективного функціонування вітчизняного ринку земель.

Мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, який діяв з 01.01.2002р., було запроваджено як тимчасовий захід – до моменту розроблення нормативно-правової бази відчуження землі та перетворення її на повноцінний ринковий актив. Минуло понад 19 років, мораторій скасовано, а виважені, науково обґрунтовані законодавчі акти, які регламентують функціонування ринку земель в Україні, забезпечують його ефективний розвиток, досі відсутні.

5.1. Стан ґрунтів в Україні і світі

На саміті Організації Об'єднаних Націй у 2015 році було прийнято Концепцію стійкого розвитку до 2030 року, в якій держави-члени ООН визнали, що «соціально-економічний розвиток залежить від раціонального використання природних ресурсів нашої планети [1, п.33].

Для досягнення мети – раціонального використання природних ресурсів нашої планети, держави вирішили рішуче виконувати наступні завдання [1, п.34]:

- зберігати та раціонально використовувати океані моря, прісноводні ресурси, а також ліси, гори та засушливі землі;
- оберігати різноманітність біосистеми, екосистеми та дику флору та фауну;
- вирішити проблему нестачі та забруднення води;
- нарощувати співпрацю у боротьбі з поширенням пустель, деградацією земель та зневодненням та ін.

Проте, незважаючи на проголошені цілі, у доповіді Міжурядової науково-політичної платформи з біорізноманіття та екосистемних послуг (IPBES) було відзначено, що більше 75% суходолу деградовано, 66% площі Світового океану піддається все більшому сукупному негативному впливу, і більше 85% площ водно-болотних угідь втрачено.

У доповіді IPBES відзначено, що найбільший негативний вплив на наземні і прісноводні екосистеми спричинила зміни у землекористуванні, зокрема, розширення масштабів сільськогосподарської діяльності і збільшення площ, що використовуються у сільському господарстві[2].

За прогнозами кількість населення світу у 2050 році зросте з 6,9 млрд. до 9,1 млрд. осіб. Відповідно, зросте попит на продовольство, виробництво продовольства в світі збільшиться прогнозовано на 70%, а в країнах, що розвиваються - на 100% (порівняно з 2009 роком) [3].

У контексті вищевикладеного відзначимо, що досліджуючи сучасний стан земель у різних країнах світу, вчені неоднозначно оцінюють ступінь деградації земель. Проте, беззаперечним залишається той факт, що на більшості територій усіх континентів спостерігається висока ступінь деградації екосистем, спричинена, зокрема, погіршенням якості ґрунту. При цьому, знижуються темпи приросту виробництва сільськогосподарської продукції і зростає конкуренція за земельні і водні ресурси.

У монографії [4] досліджено основні види деградації ґрунтів у світі, які описуються фізичними, хімічними і біологічними процесами деградації і впливають на якість життя людей (рис.1).

На нашу думку, додатково можна виділити вид деградації ґрунтів, спричинений урбанізацією. Зауважимо, що лише в Україні 4,4 млн. га запечатаних ґрунтів, тобто ґрунтів під штучним покриттям (забудовою).

Якщо поглянути на цей процес з точки зору оцінки нерухомості, то запечатані ґрунти – це земельні поліпшення [5]. Проте, наприклад, покриття ґрунту асфальтобетоном призводить до зниження концентрації кисню в ґрунті, зміни водного режиму ґрунту, його ущільнення, уповільнення ґрунтотворних процесів, та ін.

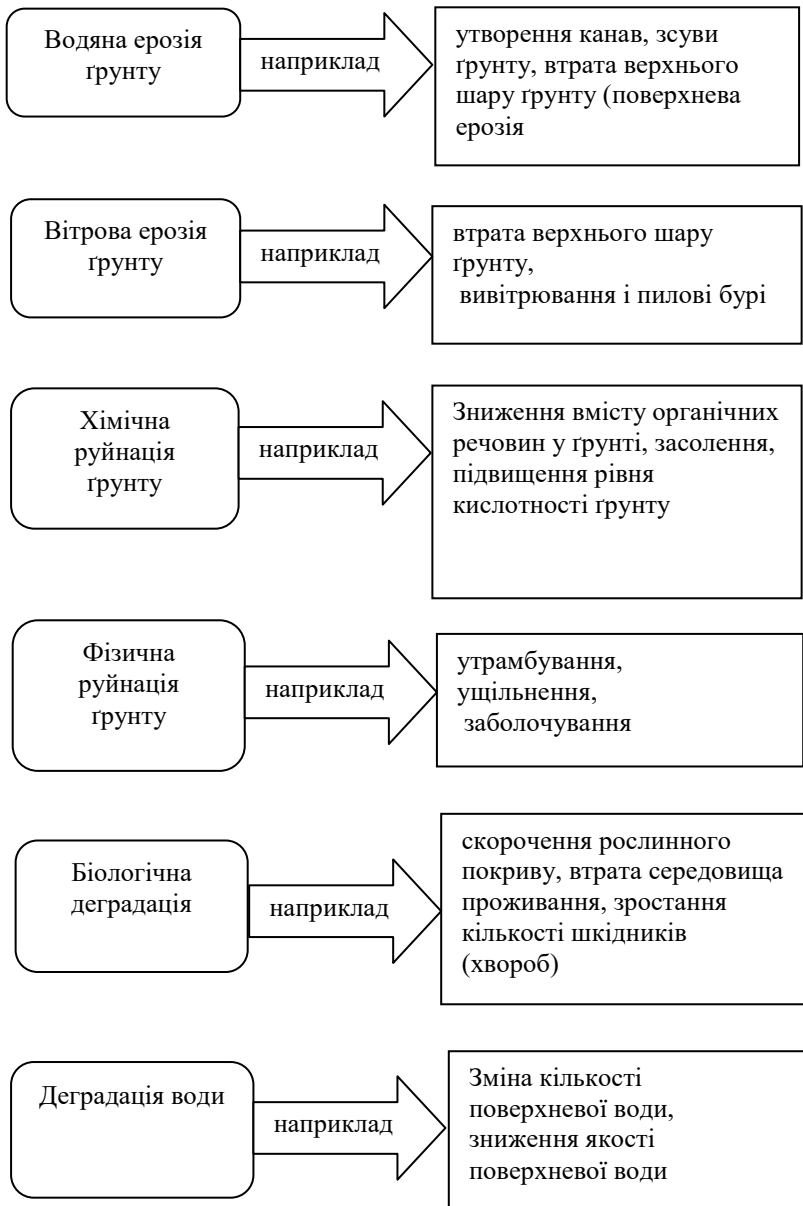


Рис. 1 Основні види деградації ґрунтів [4]

За результатами аналізу наукових джерел та власних спостережень, можна зробити висновок щодо недостатньої забезпеченості міст природно-ресурсним потенціалом. Недостатні площі парків, скверів, просто зелених насаджень, забруднення водойм і повітря, інтенсифікація небезпечних геодинамічних процесів (карстово-суфозійні, зсувні, підтоплення та ін.). Ці фактори спричиняють втрату стійкості урбанізованими територіями та підвищення ступеня екологічних ризиків.

Узагальнюючи вищенаведене, можна виділити такі сфери негативного впливу деградації ґрунтів:

- забезпеченість питною водою;
- поповнення запасів підземних вод;
- продуктивність;
- місця проживання різних біологічних видів;
- біорізноманіття;
- секвестрація вуглецю;
- продовольчу безпеку;
- стійкість до кліматичних потрясінь та ін.

За даними ООН деградація земель загрожує 110 країнам світу. Через деградацію щороку втрачається 12 мільйонів гектарів родючої землі, яка могла би дати 20 мільйонів тон зерна. Щороку від опустелювання та деградації земель втрачається 42 мільярди доларів США доходу.[6]. При цьому відмітимо, що наша держава практично не виділяє кошти на охорону земель (від 10-30 млн. грн. на рік за потреби в 40-50 млрд. грн.), хоча Україна – один із європейських лідерів за рівнем розораності і показником деградації ґрунтів.

Відзначимо, що існує суттєва варіабельність забезпечення земельними ресурсами у різних країнах. На підставі даних [7-11] нами було проведено порівняльний аналіз.

На рис. 2, 3 зображено розміри площ земель різних країн світу і розміри площ, що припадають на одного жителя цієї країни, відповідно.

Як бачимо з рисунків, беззаперечним лідером за розміром площ, що припадають на одного мешканця країни, є Канада. Китай, незважаючи на те, що має велику загальну площу, за розміром площі, що припадає на одного мешканця, поступається не лише Канаді і США, а і набагато меншій за нього Україні, невеликим за площею Румунії і Польщі.

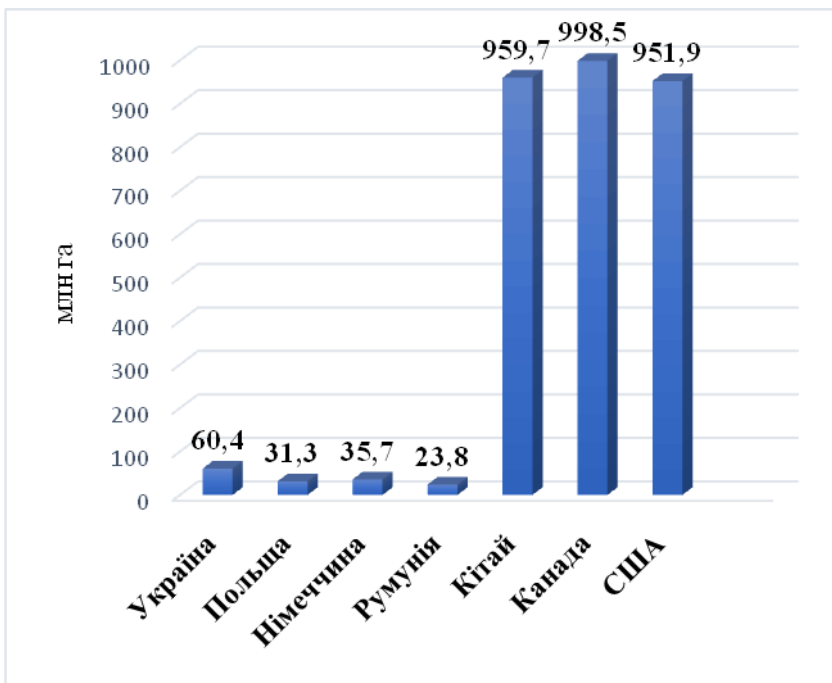


Рис. 2. Розміри загальних площ земель різних країн світу

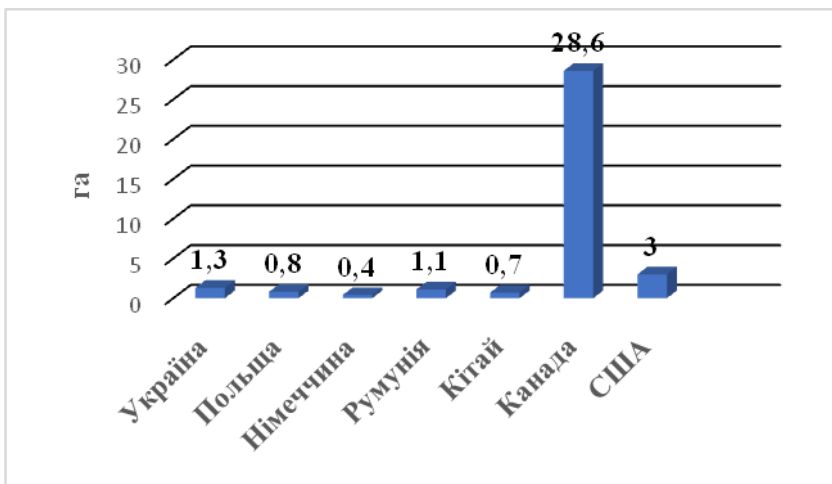


Рис. 3. Розміри площ земель, що припадають на одного мешканця країни

Найменший розмір площі серед зображених на рис.4 країн, що припадає на одного мешканця, у Німеччині.

У середньому на одного жителя Землі припадає 0,2 га ріллі. На рис. 4,5 зображено розміри площ ріллі різних країн світу і розміри площ ріллі, що припадають на одного мешканця цієї країни, відповідно.

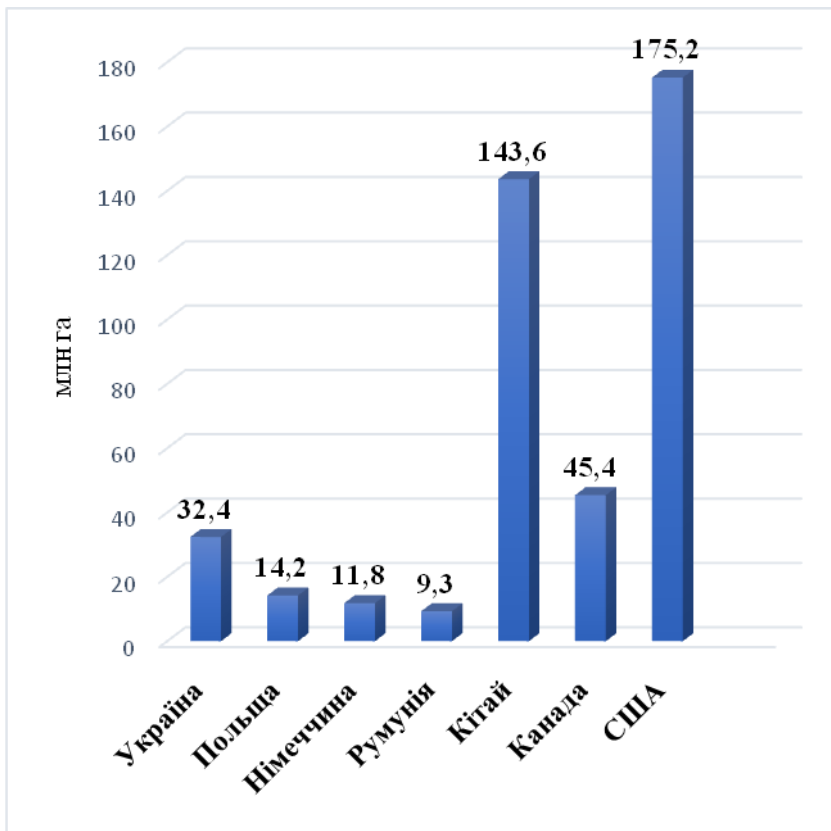


Рис. 4. Розміри площ ріллі різних країн світу

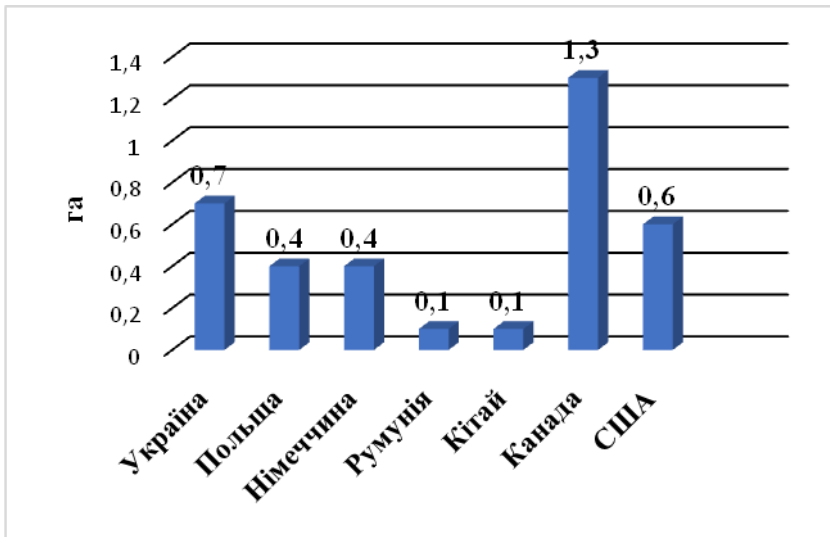


Рис. 5. Розміри площ ріллі, що припадають на одного мешканця країни

Серед зображених на рис. 5 країн лідером за розміром площ ріллі, що припадають на одного мешканця, є Канада. На другому місці – Україна.

Відмітимо, що площа земель України – 60,4 млн га (6% всієї території Європи), з них площа сільгоспугідь 42,7 млн га (70% всієї території України), а ріллі 32,4 млн га (78,4% усіх сільгоспугідь). Україна посідає перше місце у глобальному рейтингу орних земель.

На рис. 6 зображено структуру сільськогосподарських угідь України.

Таке співвідношення площ (див. рис. 6) призводить до нестійкості агроландшафтів і до різних видів деградації земель. На даний час приблизно 6,5 млн. га земель України є орнонепридатними. При цьому, Україна на першому місці у світі за часткою ріллі у загальній площі території країни.

У нашій країні розорані землі, які недоцільно було би використовувати для сільськогосподарського виробництва, зокрема: береги річок (у деяких випадках круті схили), піщані заплави, луки та ін.

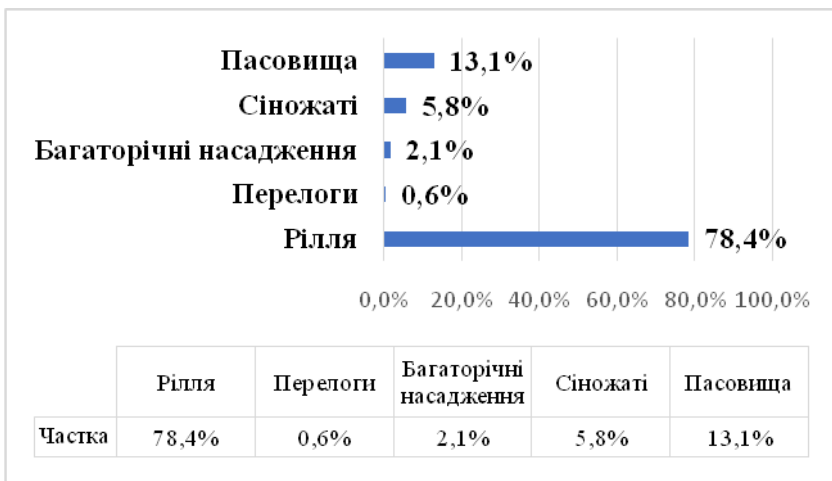


Рис. 6. Структура сільськогосподарських угідь України

Проте, і надалі відбувається зростання антропогенного навантаження на землі, пов'язане з процесом інтенсифікації землеробства, урбанізаційних процесів, масовим розорюванням кормових угідь, масштабною вирубкою лісів, забудовою прибережних та заповідних територій та ін.

Ще більшою є варіабельність забезпечення різних країн світу чорноземами. На рис. 7,8 зображено розміри площ чорноземів різних країн світу і розміри площ чорноземів, що припадають на сто мешканців цієї країни, відповідно.

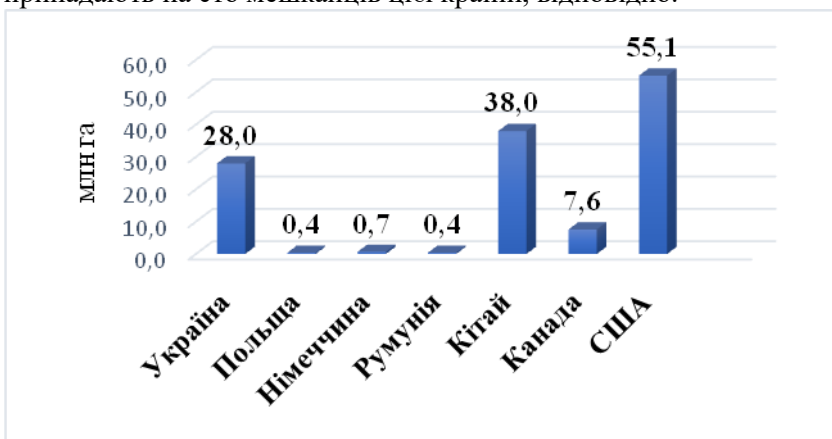


Рис. 7. Розміри площ чорноземів різних країн світу

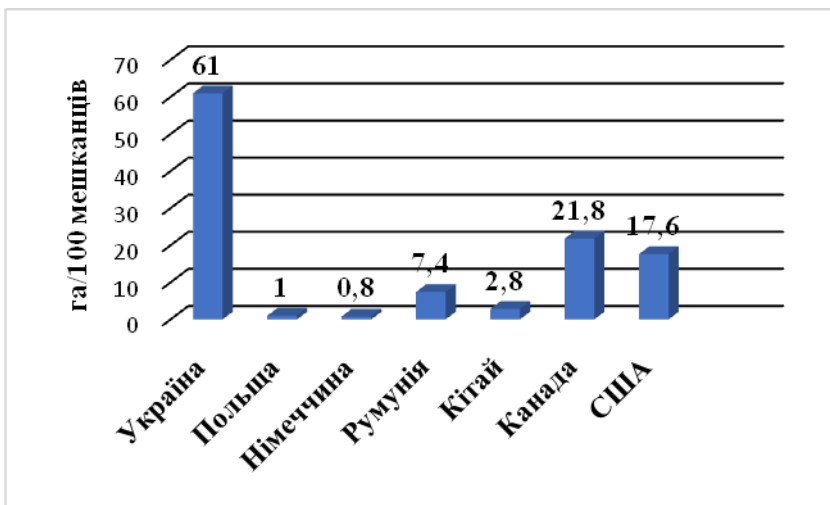


Рис. 8. Розміри площ чорноземів, що припадають на сто мешканців країни

Як бачимо, що серед країн, зображених на рис. 7, Україна явний лідер за забезпеченістю чорноземами кожного мешканця своєї країни. При цьому відзначимо, що в знаходиться 8% усіх світових запасів чорноземів. Проте, в Україні внаслідок нерационального господарювання відбувається швидка деградація ґрунтів, що призводить до зниження врожайності і погіршення екологічного стану.

Відзначимо, що ґрунт є найбільшим поглиначом вуглецю в біосфері після океанів, він поглинає вуглецю більше, ніж атмосфера і вся рослинність Землі разом. Тому Францією 1 грудня 2015 року було започатковано ініціативу «4 per 1000», підкріплену надійною науковою документацією, яка об'єднала представників державного та приватного секторів [12].

Згідно з [12], глобальні ґрунти містять у 2-3 рази більше вуглецю, ніж атмосфера. Якщо рівень вуглецю верхньому шарі ґрунту (20-30см) збільшити на 4% за рік, то щорічне збільшення вуглецю в атмосфері було би значно зменшено. Збільшення вмісту вуглецю у ґрунті не лише буде сприяти стабілізації клімату, а і дасть змогу забезпечити продовольчу безпеку.

Так просто? Але для цього потрібно:

- припинити (суттєво зменшити) вирубку лісів;

- підживлювати ґрунти не хімічними речовинами, а гноєм і компостом;

- збирати врожаї продовольчих культур, а не сировини для біотоплива;

- відновити пасовища та деградовані ліси;

- садити дерева та бобові та ін.

Достатній вміст у ґрунті органічних речовин, які складаються в основному з вуглецю, сприяє:

- стійкості до ерозії ґрунту;

- утриманню води у ґрунті;

- підвищенню родючості і біорізноманіття.

І якщо такі практики для боротьби з водною ерозією ґрунтів як терасування або водорозподільні перемички вимагають суттєвих капіталовкладень, то відновлення сільськогосподарських ґрунтів за допомогою вищевказаних заходів обійдеться у декілька десятків доларів за гектар. Зрозуміло, що агролісомеліорація і відновлення лісів буде коштувати дорожче.

Проте, чудові ідеї, викладені на папері, у більшості випадків так і залишаються чудовими ідеями, викладеними на папері. На практиці на значні площі оброблюваних земель вищої якості засівають сировиною для біопалива. З метою отримання короткострокової вигоди, аграрії часто нехтують необхідністю раціонального використання обмежених земельних ресурсів і просто виснажують українські родючі ґрунти.

Наприклад, в Україні за допомогою космічної зйомки виявили посіви озимого ріпаку в Луганській (2 тис. га) і та Закарпатській (0,7 тис. га) областях, де його, за даними Держстату, взагалі не повинно бути. Розбіжності між супутниковими даними і даними Держстату щодо розміру площ, на яких вирощують ріпак, майже 20% [13].

Серія великих повеней, посух і зсувів ще більше збільшила загрозу для стабільності земельних і водних ресурсів.

Все гостріше відчувається нестача води. Збільшуються засолення і забруднення водотоків і водойм, а також деградація водних екосистем. У багатьох великих річках зберігається всього 5% від раніше існуючого обсягу водотоку. Скорочуються розміри великих озер і внутрішніх морів, половина водно-болотних угідь Європи та Північної Америки припинили своє існування [3].

У світі невпинно зростає конкуренції за земельні і водні ресурси, інвестори починають купувати сільськогосподарські угіддя у країнах, що розвиваються.

5.2. Тенденції на світовому земельному ринку

Безліч чинників на ціну сільськогосподарської землі в кожній окремій країні, зокрема: кон'юнктура ринку, політична та економічна ситуація в країні, особливості національного законодавства, якість ґрунтів, кліматичні умови, рівень розвитку транспортної інфраструктури, вартість іпотечних кредитів та ін. Тому на світовому земельному ринку можна спостерігати значну варіативність вартості земельних ділянок.

У табл. 1 узагальнено характеристики ринків земельних ділянок сільськогосподарського призначення США, Канади і Австралії.

Таблиця 1

Характеристики ринків земельних ділянок сільськогосподарського призначення США, Канади і Австралії [14]

	Тип ринку	Частка аграрного сектора у ВВП, %	Частка приватної власності фермерів у загальній площі с/г земель, %	Вартість, USD/га
Австралія	відкритий	4	61	1600
Канада	відкритий з обмеженнями у деяких провінціях	1,5	65	4750
США	відкритий	1,4	93%, фермери і агрохолдинги	10200

Не зважаючи на той факт, що США, Канада і Австралія належать до найбільших у світі виробників сільськогосподарської продукції, частка аграрного сектора у загальному у ВВП цих

країн є дуже незначною (див. табл. 1). Уряди вищевказаних країн пильно стежать за ефективним використанням земель сільськогосподарського призначення і всебічно підтримують фермерів (пільгове оподаткування, державні дотації, страхування ризиків та ін.).

Для порівняння частка аграрного сектора у загальному у ВВП України за підсумками 2018 року склала 13% (39,8% від загального експорту продукції) [8].

У європейських країнах ринки земель сільськогосподарського призначення досить стабільні, кількість угод, яка щорічно укладається на цих ринках є невеликою. Наприклад, у Франції площа земельних ділянок, щодо яких протягом року укладаються угоди, становить приблизно 1% від загальної площі земель сільськогосподарського призначення, в Італії – 1-2%, в Ірландії – приблизно 3%, у Швеції, Іспанії та Великобританії – 0,6%, у Польщі приблизно 0,9%.

На рис. 9 зображено ціни на земельні ділянки сільськогосподарського призначення європейських країн.

Як бачимо, найдорожча земля у Швейцарії і Голландії, а найдешевша у Латвії, Литві, Болгарії та Естонії. Зрозуміло, що оскільки земля – це невідновлюваний ресурс, ціни на неї будуть зростати. І, власне, найшвидшими темпами зростають ціни на землі країн-аутсайдерів. Наприклад, за останні роки ціни на землі сільськогосподарського призначення у Чехії збільшилися у 3,5 рази, у Литві – майже у 3 рази, в Естонії – у 2,7 разів, у Болгарії, Угорщині та Польщі зросли удвічі.

Законодавством зарубіжних країн, як правило, регламентовано, що землю можуть придбавати у власність лише фізичні, а не юридичні особи. При цьому існують досить жорсткі обмеження, зокрема щодо наявності спеціальної сільськогосподарської освіти, досвіду ведення сільського господарства, проживання в сільській місцевості, стартового капіталу. Перевага надається сімейним фермерським господарствам.

Наприклад, законодавством Німеччини регламентовано дозвільний порядок відчуження землі. Продаж усіх земельних ділянок площею понад 1га відбувається лише з дозволу місцевих органів влади. Для цього потенційному покупцеві необхідно

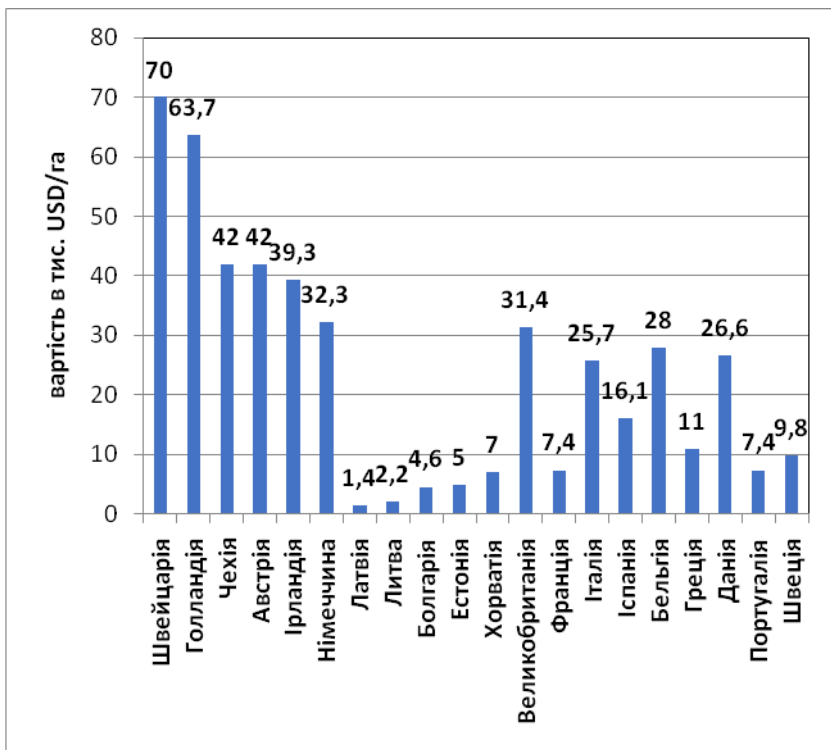


Рис. 9. Ціни на земельні ділянки сільськогосподарського призначення європейських країн [15]

обґрунтувати необхідність купівлі земельної ділянки та надати свідоцтво про професійну фермерську підготовку. Подібні обмеження поширюються і на оренду землі. Законодавством Німеччини заборонено зміну цільового призначення с/г земель. Одночасно, законом про планування землекористування передбачено, що влада країни має право відведення с/г земель в певних межах для будівництва доріг, громадських споруд та ін. [16].

У Данії і покупець, і орендар повинні прожити в сільській місцевості понад 8 років. Якщо ж розмір земельної ділянки перевищує 30 га, то вони повинні підтвердити відповідну освіту, кваліфікацію, досвід роботи в сільському господарстві та відповідну освіту, а також взяти на себе зобов'язання особисто пропрацювати на цій землі не менше 8 років (протягом цього

терміну покупець/орендар не можуть продати або здати в оренду чи у суборенду цю землю). Придбається або орендується земля лише фізичними особами, які вже мають відповідний досвід, відповідну кваліфікацію і зобов'язуються вести сільське господарство протягом тривалого часу.

У Австрії та Японії також існує дозвільний порядок придбання земельних ділянок с/г призначення. Дозвіл надається районною комісією з земельного обороту.

У Нідерландах органами земельного контролю ратифікуються усі угоди, які пов'язані з переходом права власності на землю.

У Швейцарії, як і у більшості європейських країн, метою аграрного законодавства є надання у власність земельної ділянки лише тим, хто її обробляє. У країні розроблені нормативи раціональних розмірів господарств. Наприклад, мінімальний розмір фермерського господарства повинен забезпечити зайнятість одного працівника на 75% (це 5-7,5га).

Законодавством Португалії, Італії та Іспанії з метою уникнення надмірної фрагментації земельних ділянок також регламентується мінімальний розмір фермерського господарства і забороняється укладення будь-яких угод (продажу або оренди), які порушують цей розмір.

Враховуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що у розвинутих країнах існує жорсткий контроль над ринком землі, заборона зміни цільового призначення с/г земель, дозвіл на продаж або надання в оренду земель за ринковими цінами лише фізичним особам-фермерам, які обробляють ці землі.

На рис. 10 зображено ціни оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення європейських країн.

Як бачимо, найдорожча оренда землі сільськогосподарського призначення є у Нідерландах, а найдешевша у Латвії та Україні. Фактори, які негативно впливають на розмір орендної плати за землю в Україні, це, в першу чергу недосконалість і суперечливість вітчизняного законодавства, фрагментарність земельних угідь, складність реєстрації прав оренди та ін.

Існує щільна кореляція між величиною орендної ставки і економічною віддачею від користування землею (фактично чистим доходом від реалізації сільськогосподарської продукції,

за врахуванням усіх витрат). На розмір чистого операційного доходу впливають ціни на сільськогосподарську продукцію,

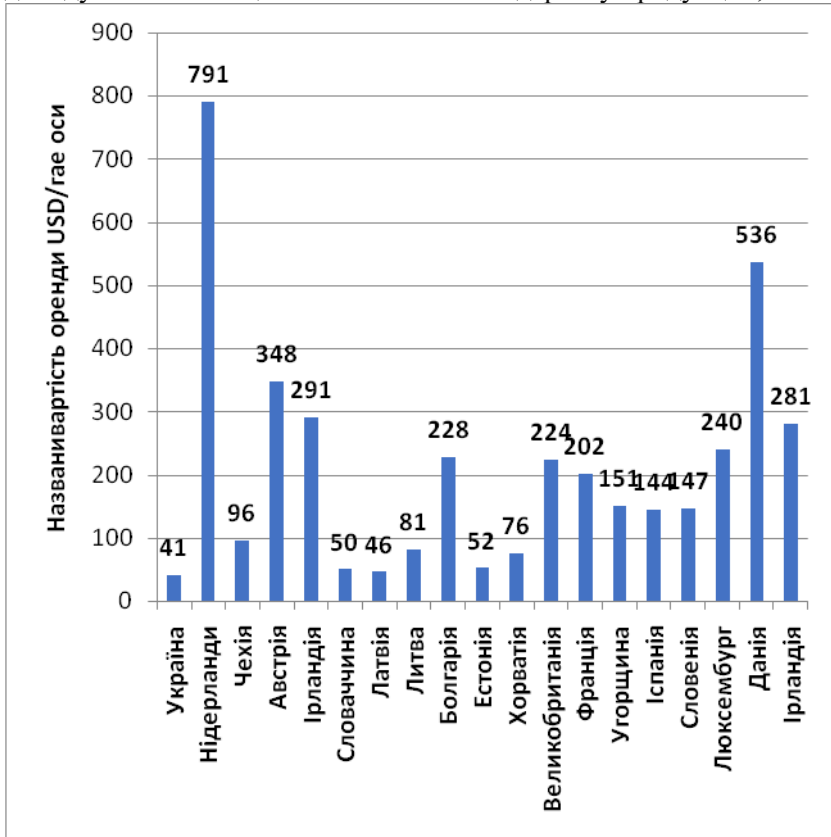


Рис. 10. Ціни оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення європейських країн

технології її виробництва, родючість землі, транспортні витрати та ін. Інші фактори, що утримують орендну плату в Україні низькою, пов'язані з фрагментарністю земельних угідь та слабкою ринковою позицією власників землі, а також зі складністю реєстрації прав оренди.

У процесі аналізування земельного ринку нерухомості можна використати такий ринковий індикатор, як валовий рентний мультиплікатор, який не має конкретного економічного змісту, проте є переконливим індикатором стану ринку земель. Це

статистично стійкий коефіцієнт, що характеризує відношення вартості до орендної ставки. Отже, його можна використовувати як інструмент для переходу від орендної ставки до вартості і навпаки.

Метод валової ренти ґрунтується на об'єктивній передумові наявності прямого взаємозв'язку між ціною продажу земельної ділянки та відповідними рентними доходами від передачі її в оренду. Цей метод вважається ринковим, оскільки даний індикатор враховує ціни продажів і валові рентні доходи за проданими на ринку земельними ділянками

Валовий рентний мультиплікатор не враховує коефіцієнт операційних витрат, при цьому робиться припущення, що інші ціноутворюючі фактори (наприклад, місце розташування, характеристики ґрунтів, транспортна інфраструктура) вже враховуються у величинах ціни продажу і орендної плати.

З огляду на вищенаведене, можна безпосередньо використовувати даний підхід для визначення ціни продажу об'єкта, максимально наближеної до ринкової (подібно масової оцінці), що ґрунтується тільки на даних ринку у сегменті оцінюваної нерухомості.

Формулу для визначення Валовий рентний мультиплікатор можна записати наступним чином:

$$P = \frac{V}{O}, \quad (1)$$

де P – ВРМ;

V – вартість продажу, грн. або USD.

O – вартість оренди, грн. або USD.

Зрозуміло, що така оцінка для оцінки сільськогосподарських земель буде мати дуже наближене значення. Найвище значення ВРМ у Литві та Болгарії – ціни на землю відносно низькі порівняно з економічною віддачою від землі (орендною платою).

5.3. Методичні засади моніторингу вітчизняного ринку земель

Ключем до вступу нашої країни у європейські та світові інституції співпраці є гарантоване Конституцією України право власності на землю. Відповідно до ст. 13 Конституції України «...Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності Українського народу. ... Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом...» [17]. Відповідно до ст. 14 Конституції України земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Це конституційне положення, яке має принципово важливе значення для врегулювання земельних відносин закріплено і в новому Земельному кодексі України [18].

Земля, як об'єкт управління, виконує потрійну роль: в екологічному розумінні – це природний об'єкт, складова частина природного середовища, що взаємодіє з іншими об'єктами природи – лісами, надрами, водами, а в широкому розумінні – охоплює всі природні ресурси; з економічної точки зору земля виступає як об'єкт господарської та іншої діяльності, є основним засобом виробництва у сільському і лісовому господарстві, а також виконує роль територіально-просторового базису [19].

Цінність землі, її важливість для розвитку суспільства обумовлюють той факт, що земля є об'єктом правового регулювання у багатьох галузях права: конституційного, цивільного, земельного, екологічного. [19].

Термін «земельна ділянка» є одним із базових термінів землеустрою, займає центральне місце в системі об'єктів нерухомого майна. Проблема, пов'язана з визначенням терміну «земельна ділянка» є дуже актуальною, оскільки від правильності його розуміння, залежить правильність застосування норм різних галузей права, які використовують це поняття. Адже з одного боку земельна ділянка є об'єктом нерухомості, а з іншого – розглядається як природний ресурс, який необхідно раціонально використовувати і охороняти.

У вітчизняному законодавстві вживається два терміни: «земля» (як самостійне значення і як «земельна ділянка») і «земельна ділянка». Проте, об'єктом земельних відносин є не земля, а індивідуалізована земельна ділянка, відносно якої встановлений певний правовий режим.

Відповідно до ст. 79 Земельного кодексу України земельна ділянка як об'єкт права власності – це «...частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами. Право власності на земельну ділянку поширюється в її межах на поверхневий (грунтовий) шар, а також на водні об'єкти, ліси і багаторічні насадження, які на ній знаходяться, якщо інше не встановлено законом та не порушує прав інших осіб. Право власності на земельну ділянку розповсюджується на простір, що знаходиться над та під поверхнею ділянки на висоту і на глибину, необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд. З огляду на цей факт, коректним є визначення, наведене у Національному стандарті № 2 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», а саме: «...земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, визначеними щодо неї правами. Під час проведення оцінювання земельна ділянка розглядається як частина земної поверхні і (або) простір над та під нею висотою і глибиною, що необхідні для здійснення земельних поліпшень...» [5]. Для позначення об'єктів нерухомості, відмінних від земельної ділянки, застосовується термін «земельне поліпшення», який означає «...результати будь-яких заходів, що призводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До земельних поліпшень належать матеріальні об'єкти, розташовані у межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів, розміщення посівів, багаторічних насаджень, інженерної інфраструктури тощо)...» [5].

З огляду на вищенаведене, а також враховуючи той факт, що «...власник земельної ділянки може використовувати на свій розсуд все, що знаходиться над і під поверхнею цієї ділянки, якщо інше не встановлено законом та якщо це не порушує прав інших осіб...» [20], можна зробити висновок, що відбувається

законодавче відособлення режиму нерухомого майна як єдиного цілого, головним елементом якого є земля.

Згідно з Цивільним кодексом України право власності та інші речові права на нерухомі речі, обмеження цих прав, їх виникнення, перехід і припинення підлягають державній реєстрації [20]. Система обліку об'єктів нерухомості та система реєстрації прав на них є предметом пильної уваги науковців та практиків. На даний час існує два реєстри, а саме: формування земельних ділянок фіксується у Державному земельному кадастрі, а оформлення прав на земельні ділянки – у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень. Електронні бази даних державного земельного кадастру повинні слугувати основою для ведення містобудівного та інших видів галузевих кадастрів.

Інформаційна технологія моніторингу ринків нерухомості об'єднує діагностику (оцінку поточного), генезис (оцінку минулого) і прогноз (оцінку майбутнього) стану досліджуваних ринків, зокрема ринку земель сільськогосподарського призначення [21].

Відповідно до ч. 1 ст. 191 Земельного кодексу України, моніторингом земель є система спостереження за станом земель з метою своєчасного виявлення змін, їх оцінки. Дані, отримані в процесі здійснення моніторингу земель, слугують підґрунтям для ведення Державного земельного кадастру. Земельним Кодексом України регламентовано, що однією з складових частин Державного земельного кадастру є грошова оцінка земельних ділянок «...Нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо. ...Експертна грошова оцінка використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок...» [18].

Порядок проведення моніторингу земель регламентовано Положенням моніторинг земель[22]:

- 1) виконання спеціальних зйомок і обстеження земель;

- 2) виявлення негативних факторів, за якими необхідно здійснювати контроль;
- 3) оцінку, прогноз, запобігання впливу негативних факторів.

Однією із складових моніторингу земель є моніторинг ґрунтів, порядок проведення якого регламентовано Положенням про моніторинг ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення [23].

ДУ «Інститут охорони ґрунтів України» проведено 10 турів з періодичністю 5 років агрохімічної паспортизації (агрохімічного обстеження) сільськогосподарських угідь [24] (рис. 11).

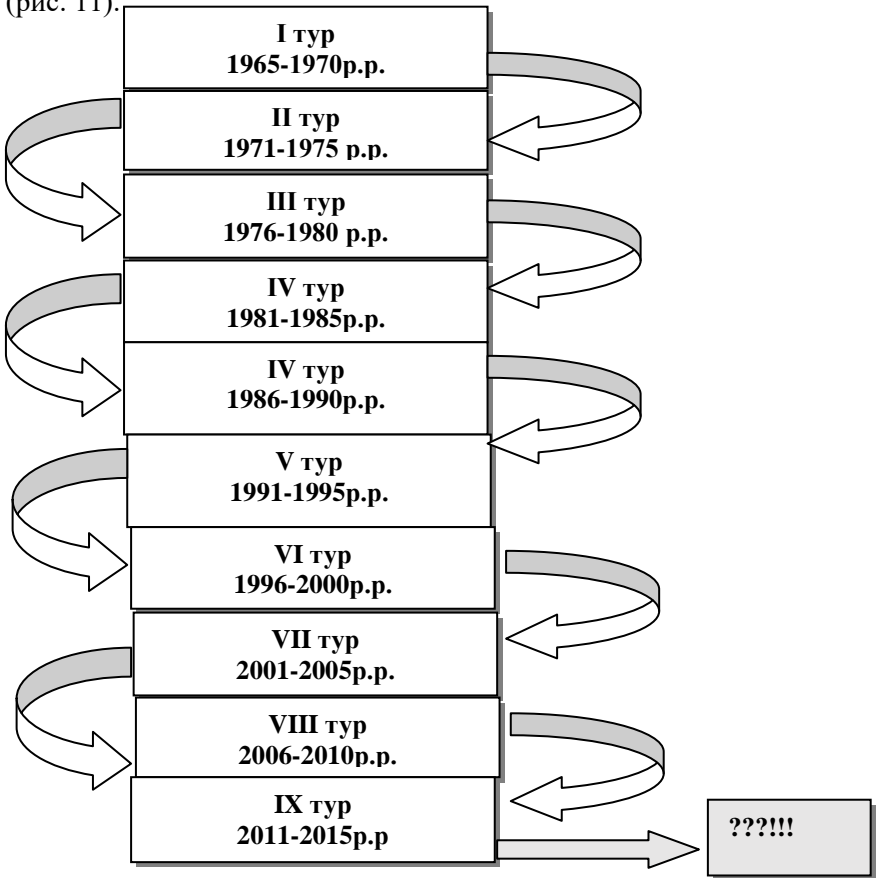


Рис.11. Тури агрохімічної паспортизації сільськогосподарських угідь

У контексті вищевикладеного відзначимо, агрохімічна паспортизація земель не дає повної картини змін ґрунтового покриву, належної оцінки стану землекористування. Тому не слід ототожнювати термін «моніторинг земель» з терміном «моніторинг ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення».

Один із способів набуття права власності на земельну ділянку – це приватизація (безоплатна передача) землі, яку зобов'язані реалізувати органи влади та органи місцевого самоврядування. Ст. 121 ЗКУ регламентовано випадки норми безоплатної передачі громадянам земельних ділянок [18] (рис.12).

Як ми бачимо (див. рис.12), кожен громадянин України має право безоплатно отримати у власність від держави або територіальної громади 6 земельних ділянок, розташованих у будь-якому куточку України. Розмір земельної частки (паю) в середньому по Україні становить 3,6 га включно із заповідниками, річками, озерами, лісами і дорогами. Тоді кожен громадянин України має право на безоплатну передачу йому земельних ділянок загальною площею приблизно 6 га. Загальна площа України 60,3 млн га [25]. Кількість населення України 43 733 762 осіб станом на 04.05.2021 р. [26].

За даними [25], правом безоплатної приватизації скористалися 17 млн осіб, а у приватній власності перебуває вже 60% земель України. Відповідно, на 27 млн осіб, залишається 40% від 60,3 млн га, тобто 24,12 млн га землі, враховуючи землі, які не підлягають приватизації. Математика не сходиться, тобто легко зрозуміти що норми Земельного Кодексу України щодо безоплатної передачі земельних ділянок громадянам України виконати неможливо.

Додатково зауважимо, що повноцінної імплементації правил ринкової економіки у вітчизняні земельні відносини так і не відбулося. На початок 2001 р. в Україні розпаювали 26,4 млн. га земель, що перебували у колективній власності 11419 підприємств. Право на земельні паї набуло 6,9 млн. громадян України. Проте, ці громадяни залишилися власниками лише на папері. Повноправно розпоряджатися землею більшість з них досі не може через запровадження з 01.01.2002 р. мораторію на продаж сільськогосподарських земель.

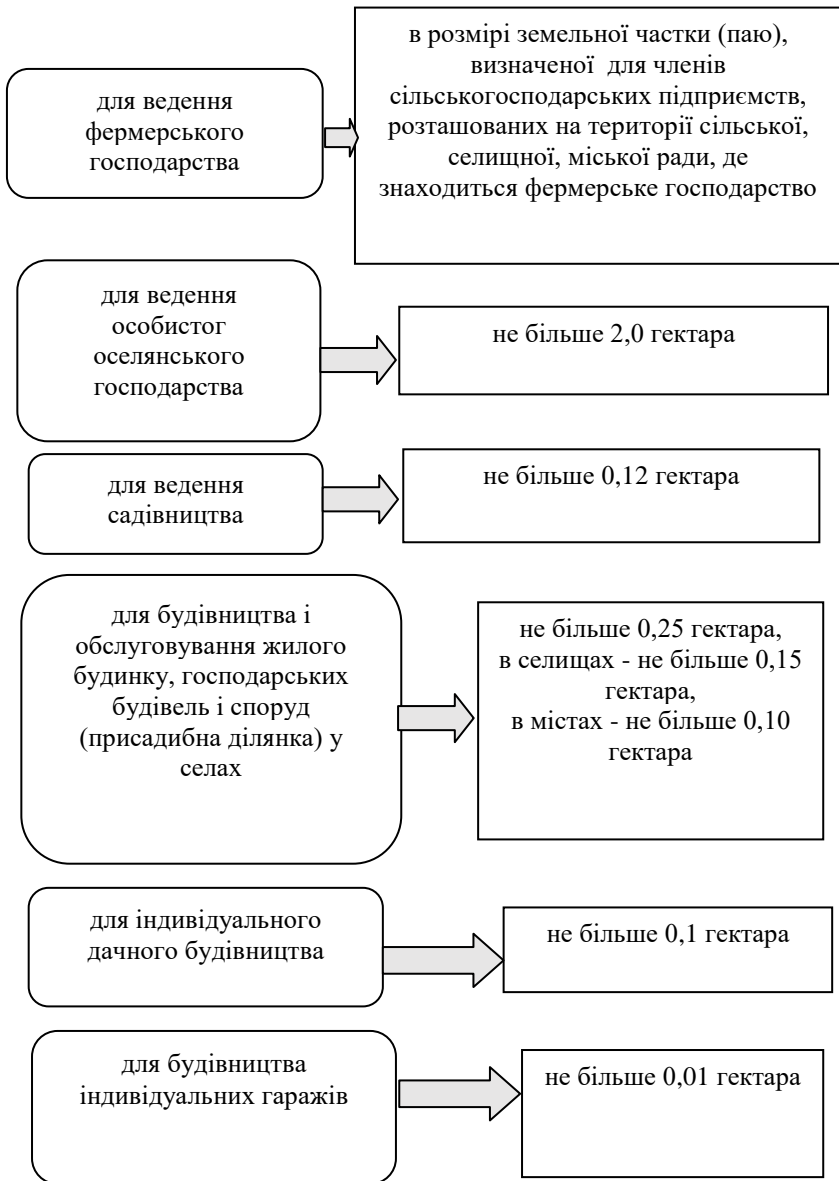


Рис. 12. Норми безоплатної приватизації земельних ділянок

Отже, приватизація землі у нашій державі здійснювалась непослідовно і не досягла своєї мети: появи повноцінного земельного ринку.

За даними [7] в Україні налічується 6,9 млн. власників земельних паїв. Зрозуміло, що ринкові ціни на землю формуються на вільному конкурентному ринку. Оскільки ринку землі немає в Україні, то ринкові ціни невідомі. Вартість землі визначається за результатами проведення нормативної грошової оцінки. Останню нормативної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення було проведено станом на 01.01.2021р. На рис. 13 зображено середню ціну за 1 га сільськогосподарської землі в грн. [27].

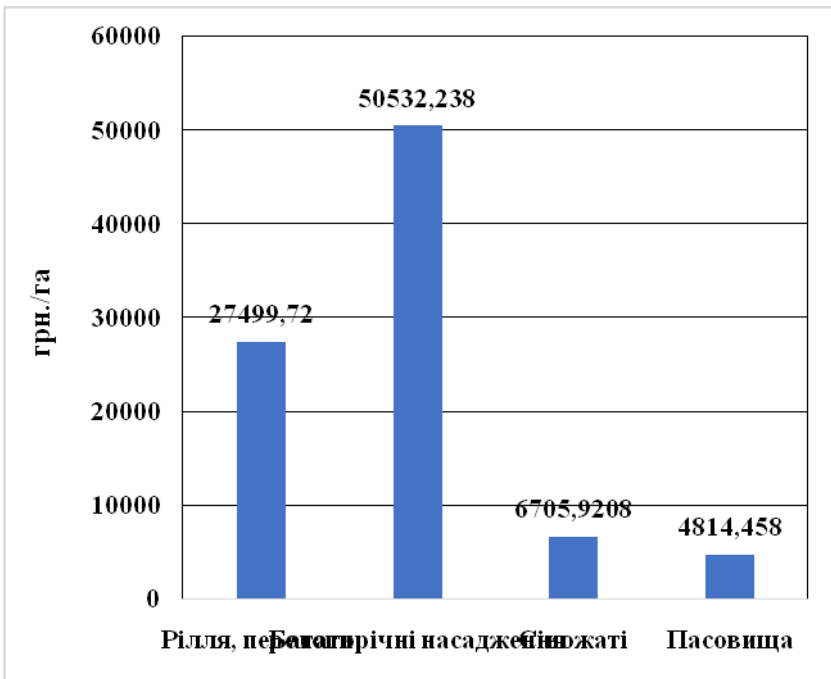


Рис. 13. Середня ціну за 1 га сільськогосподарської землі в грн.

У табл. 2 наведено найвищі і найнижчі ціни по Україні за результатами нормативної грошової оцінки ділянок сільськогосподарського призначення станом на 01.01.2021 [27].

Таблиця 2

Найвищі і найнижчі ціни по Україні за нормативної грошової оцінки ділянок сільськогосподарського призначення станом на 01.01.2021 [27]

Регіон	Рілля	Багаторічні насадження	Сіножаті	Пасовища
Найвища ціна				
Черкаська область	33 646,00	74 144,37		
АРК Крим			10 145,85	
Одеська область				7011,35
Найнижча ціна				
Житомирська область	21 411,00	35 646,33		
Вінницька область			3 140,38	1 558,08
Середнє значення, грн./га				
	27499,72	50532,238	6705,9208	4814,458
Середнє значення, USD/га (курс НБУ станом на 04.05.2021 27,75 грн./ USD)				
	991	1821	242	173

Як бачимо, найвища ціна на рілля і землю під багаторічними насадженнями у Черкаській області, а найнижча – у Житомирській, самі дорогі сіножаті у АРК Крим, самі дешеві – у Вінницькій області, найдорожче коштують пасовища в Одеській області, а найдешевше – у Вінницькій області.

Не зважаючи на мораторій, в Україні давно діє «сірий» ринок землі, зокрема земельних паїв. Наприклад, між власником

земельного паю та покупцем укладається договір довгострокової оренди, відразу виплачується повна сума (договірна) за умови відмови продавця від права власності на ділянку після зняття мораторію.

Нами було опрацьовано інформацію щодо пропозицій про продаж паїв, розміщену на [28] станом на грудень 2019 р. Найбільша кількість оголошень по Дніпропетровській, Одеській, та Запорізькій областях. Найменша – по Львівській, Чернівецькій і Волинській.

Зауважимо, що остаточна ціна продажу паїв визначається у процесі перемовин між учасниками угоди, тому ціни пропозицій не завжди є адекватним індикатором остаточної продажної ціни. Ціни пропозицій складаються [29]:

- з майбутніх цін реальних угод;
- грошової суми, на яку власник погодиться знизити ціну у процесі перемовин або торгів;
- стохастичної складової (випадкової похибки), яка може бути обмовлена рефлексивними діями учасників угод або особливостями об'єкту нерухомості і може призвести до відхилень від типового рівня цін.

Достатньо великий розмір вибірки нівелює вплив відхилень цін пропозицій від цін угод і достатньо точно відображає тенденції змін на ринку нерухомості.

Враховуючи вищенаведене, цілей оцінної діяльності, пропонуємо процес моніторингу ринку земель і земельних поліпшень поділити на наступні етапи:

Згідно з [21] у процесі збирання інформації нами було проведено одночасну верифікацію даних – очищення від повторів та артефактів. Такими артефактами були пропозиції продажу земельних паїв для можливого комерційного використання. Вигідне місце розташування ділянки (при трасі або у мальовничій місцевості, поруч із водоймою, лісом) робить її привабливою для використання у комерційних цілях, тому такі об'єкти пропонуються за суттєво вищими цінами. Ціни на подібні ділянки можуть коливатись від 10 000 USD /га до 100 000 USD/га.

Найвищі ціни пропозицій у Львівській області – 53824 грн./га, Київській області – 52261 грн./га, та Вінницькій області – 51377 грн./га. Найнижчі ціни – у Донецькій області – 22 539

грн./га, Чернігівській області – 26 079 грн./га, та Луганській області – 26 126 грн./га., що можна пояснити близькістю до зони бойових дій.

Протягом останніх 2016-2019 років спостерігалось зменшення середньої ціни пропозицій земельних паїв (рис.14).

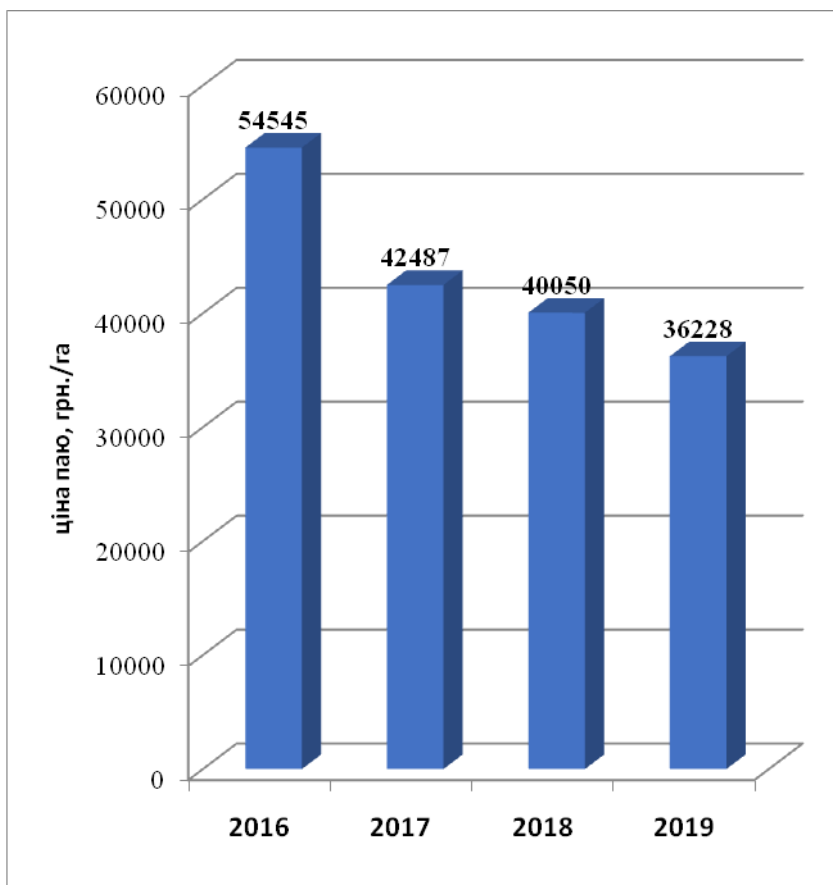


Рис. 14. Середня ціна пропозицій земельних паїв протягом 2016-2019р.р. [30]

Проте, не зважаючи на падіння, ціни пропозицій земельних паїв перевищують вартість агарної землі, розраховану шляхом застосування нормативної грошової оцінки (табл.3).

Таблиця 3

Різниця між середньою ціною пропозицій земельних паїв у регіонах України та результатами нормативної грошової оцінки

Регіон	Різниця, %			
	2016	2017	2018	2019
Вінницька область	-70	-50	-54	-48
Волинська область	4	-69	-67	-41
Дніпропетровська область	-69	-58	-56	-28
Донецька область	-40	3	-4	34
Житомирська область	-45	-45	-33	-63
Закарпатська область	-60	-46	-45	-27
Запорізька область	-65	-42	-42	-64
Івано-Франківська область	-72	-70	-71	-6
Київська область	-52	-18	1	-11
Кіровоградська область	-н/д	-79	-81	-74
Луганська область	-58	-55	-53	-40
Львівська область	-55	-50	-41	-26
Миколаївська область	-69	-61	-65	-43
Одеська область	-71	-72	-50	-67
Полтавська область	-70	-50	-54	-48
Рівненська область	4	-69	-67	-41

Сумська область	-75	-46	-60	-37
Тернопільська область	-83	-72	-76	-62
Харківська область	-56	-36	-31	-27
Херсонська область	-59	-37	-39	-16
Хмельницька область	-56	-65	-50	-43
Черкаська область	-71	-58	-50	-42
Чернівецька область	-77	-53	-51	-41
Чернігівська область	-53	-54	-45	-14

Як бачимо, лише у Донецькій (2019р.) і Луганській (2018р.) результати нормативної грошової оцінки перевищують середні ціни пропозицій земельних паїв.

01 липня 2021 року набирає чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» яким скасовується дія мораторію на продаж сільськогосподарських земель [30].

Згідно з вищевказаним Законом ціна купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення не може бути нижчою за вартість, визначену результатами нормативної грошової оцінки. Ця вимога діє до 2030 року.

5.4. Аналізування нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення

Грошова оцінка земель належить до однієї з найактуальніших задач у процесі реформування ринку земель в Україні. Вона виступає інтегральною характеристикою кількісних, якісних, економічних, правових, регіональних та інших показників земельних ділянок і слугує основою єдиного

механізму оподаткування земель та стягнення інших платежів в процесі цивільного обігу земельних ділянок.

Ст. 201 Земельного кодексу України регламентовано проведення грошової оцінки земель на рентній основі[2]. За відсутності ринку земель сільськогосподарського призначення, вартість цих земель визначається переважно шляхом застосування нормативної грошової оцінки. Відзначимо, що нормативна грошова оцінка жодним чином не визначає ринкову вартість земельних ділянок, тому для проведення ринкових транзакцій не застосовується.

Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських земель проводиться на підставі [31],[32],[33], на її основі обраховуються податки та розмір орендної плати.

Для проведення нормативної грошової оцінки в межах контуру земельної ділянки сільськогосподарського призначення виділяються агровиборнічі ґрунти і; землі, зайняті господарськими будівлями, спорудами, захисними насадженнями дорогами, комунікаціями та ін. [32]. Ці об'єкти є окремими об'єктами оцінки.

Особливості оцінки земельних ділянок сільськогосподарського призначення визначаються факторами, що впливають на вартість землі, способами ведення сільськогосподарського виробництва і ступенем розвитку технологічних процесів.

Природно-кліматичні умови, характеристики ґрунтів тієї у певній зоні можна охарактеризувати терміном «якість землі». Природно-кліматичні умови визначають основні напрямки ведення сільськогосподарського виробництва, а також вибір найкращих, тих що забезпечать отримання найвищих доходів у даному районі, культур. Якість землі впливає на об'єм валової продукції і, відповідно, на величину земельної ренти і, як наслідок, на ринкову вартість земельної ділянки.

При оцінці земельних ділянок сільськогосподарського призначення необхідно врахувати фактори, які впливають на врожайність сільськогосподарських культур і собівартість одиниці сільськогосподарської продукції, зокрема:

- конфігурацію;
- розміри;
- ступінь розчленованості рельєфу;

- якість ґрунтів;
- наявність на ділянці виїмок, насипів, великих каменів та ін. об'єктів, що ускладнюють ефективне використання ділянки.

У процесі визначення екологічної придатності ґрунтів для сільськогосподарського виробництва а також втрат цього виробництва враховуються результати бонітування ґрунтів [31], які є складовою державного земельного кадастру і враховуються при проведенні нормативної грошової оцінки [32].

Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» бонітування ґрунтів має проводитися не рідше одного разу у 7 років [31], проте, останній раз його було проведено у 1993р., і результати бонітування на даний час є неактуальними і некоректними. Тому, на нашу думку, перед відкриттям ринку земель необхідно було би провести бонітування ґрунтів.

Основою грошової оцінки землі є її економічна оцінка, тобто оцінка за показниками, які характеризують продуктивність земель, ефективність використання земель та дохідність з одиниці площі [18]. Метою економічної оцінки земель різного цільового призначення є визначення ефективності їх використання.

Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» економічна оцінка земель сільськогосподарського призначення повинна проводитися не рідше одного разу у 5-7 років [31]. Проте, останній раз економічну оцінку земель було проведено у 1988р. за результатами господарювання колгоспів і радгоспів УРСР протягом 1981-1988 р.р. З огляду на той факт, що на даний час цілковито змінилися умови господарювання, що вихідні дані вже давно застаріли, економічна оцінка не дає можливості адекватно визначити справжню цінність землі як ресурсу і засобу сільськогосподарського виробництва, використовувати її результати в якості основи для грошової оцінки, на нашу думку, є недоречним.

Згідно із [31] при проведенні нормативної грошової оцінки капіталізований рентний дохід визначається за встановленими і затвердженими нормативами. Тобто, на законодавчому рівні було закріплення неринковий характер масової оцінки земель. Питання удосконалення нормативної грошової оцінки стали предметом численних наукових праць та дисертаційних робіт.

Переважна більшість науковців робила спроби підвищити об'єктивність нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення шляхом застосування нових поправочних коефіцієнтів або шляхом подрібнення економіко-планувального зонування територій населених пунктів. При цьому жоден з них не виходив за рамки розрахункового ціноутворення, яке притаманне нормативній грошовій оцінці. Пропозиції збільшити кількість факторних змінних, створюючи ілюзію підвищення об'єктивності результатів оцінки, не гарантували наближення цих результатів до значення ринкової вартості, оскільки були відсутні відповідні ринкові свідчення про значимість та немультиколінеарність нових запропонованих факторів. Пропозиції щодо деталізації економіко-планувального зонування взагалі унеможлилювали отримання ринкових свідчень, оскільки проблематично сформулювати репрезентативну вибірку земельних ділянок, стосовно яких були б укладені угоди на ринку.

З огляду на вищенаведене, можна зробити висновок, що мета визначення ринкової вартості земель носила декларативний характер або не розглядалася взагалі.

Зазначимо, що у вітчизняних фахівців з оцінки земель існують дві різні точки зору на подальшу долю нормативній грошовій оцінці: удосконалити нормативну грошову оцінку або відмовитися від неї та перейти до ринково орієнтованих методик масової оцінки.

Окрім вищевказаних недоліків нормативна грошова оцінка не враховує кон'юнктури ринку, яка обумовлена різноманітними чинниками. Як вже було показано у §2, у більшості регіонів України ціни пропозицій земельних паїв набагато перевищують результати нормативної грошової оцінки і навпаки, у Донецькій (2019р.) і Луганській (2018р.) областях середні ціни пропозицій нижче за результати нормативної грошової оцінки. Зрозуміло, що попит на земельні ділянки, які наближені до зони бойових дій або незначний, або взагалі відсутній. У цьому контексті відзначимо, що вплив місця розташування на вартість сільськогосподарських земель набагато ширший і не обмежується лише відстанню до зони бойових дій. До факторів, які впливають на вартість сільськогосподарської землі, можна віднести :

- відстань до ринків збуту або пунктів реалізації виробленої сільськогосподарської продукції;
- відстань до баз постачання сільськогосподарської техніки, обладнання, міндобрив;
- чисельність та рівень доходів населення у місцях збуту продукції;
- стан виробничої і соціальної інфраструктури та ін.

Ціни на земельні ділянки з ґрунтами однакової якості і з подібними технологічними властивостями можуть суттєво відрізнятися в залежності від розташування цих ділянок, оскільки затрати на сільськогосподарське виробництво будуть різними.

5.5. Застосування ринково орієнтованих методик оцінки для визначення вартості земель сільськогосподарського призначення

Більшість вітчизняних авторів, критикуючи нормативну грошову оцінку, пропонують застосовувати масову оцінку при знятті мораторію на продаж земель.

Якщо при індивідуальній оцінці визначається вартість конкретної земельної ділянки на певну дату, то при масовій оцінці визначається вартість великої кількості земельних ділянок на конкретну дату з використанням стандартних методик і статистичного аналізу. При масовій оцінці на заключному етапі перевіряється використовувана для розрахунків модель і контролюється якість отриманих результатів. При цьому результати, отримані за допомогою моделі масової оцінки, порівнюються з реальними цінами продажів і оцінюються відхилення рівня оцінки по кожній групі аналогічних об'єктів.

Центральне місце у процедурі масової оцінки належить процесу моніторингу ринку і побудови моделі ринкового ціноутворення, в основі якого лежить розробка математичних рівнянь, що пояснюють взаємозв'язок між ціною купівлі-продажу або оренди земельних ділянок та змінними, що відображають чинники попиту і пропозиції.

Незадоволення доказовою слабкістю оцінки є прямим наслідком недостатнього рівня розвитку методології індивідуальної і масової оцінки в частині аналізу ринку для

інформаційного забезпечення оцінки земельних ділянок і земельних поліпшень. Існують об'єктивні і суб'єктивні причини недостатнього рівня розвитку методології аналітики ринку.

Постійні зміни законодавства, політичної і економічної ситуації, безпрецедентна інформаційна закритість вітчизняного ринку нерухомості – це комплекс об'єктивних причин, що ускладнюють розв'язання задачі інформаційного забезпечення оцінки.

До суб'єктивних причин можна віднести слабку обізнаність багатьох оцінювачів і замовників оцінки з методологією аналізу ринку та її можливостями, а головне – відсутність в законодавчо-нормативних актах, у тому числі у Національних стандартах оцінки повноцінного розділу про методологію аналізу ринку нерухомості в інтересах оцінної діяльності. На наш погляд, саме з цієї причини розділ звіту про оцінку «аналіз ринку» у більшості випадків по сьогоднішній день не організований як складова частина дослідницького алгоритму, яка пов'язана з іншими розділами і звітом в цілому.

Комплексний дослідницький алгоритм аналізу ринку, масової і індивідуальної оцінки побудований на використанні методології просторово-параметричного моделювання ринку.

Сутність методології моніторингу ринку нерухомості полягає у збиранні документованої інформації про об'єкти ринку, поділу об'єктів на однорідні групи (вибірки) за якістю, місцем розташування, розмірам та іншими ознаками, визначенні статистичних характеристик кожної вибірки і дослідженні отриманих числових просторово-параметричних моделей.

Єдиний дослідницький алгоритм аналізу ринку, масової і індивідуальної оцінки представлено на рис. 15.

Комплексний дослідницький алгоритм аналізу ринку, масової і індивідуальної оцінки побудований на використанні методології просторово-параметричного моделювання ринку. Він включає наступні етапи:

- 1) класифікація об'єкту оцінки як товару на ринку нерухомості при поточному використанні (за призначенням, за видом відчужуваних прав, класом якості проекту, місцем розташування, розміром та іншими ознаками);

- 2) огляд аналітичних публікацій в сегменті ринку і уточнення класифікації, розширення або звуження ринкової ніші;

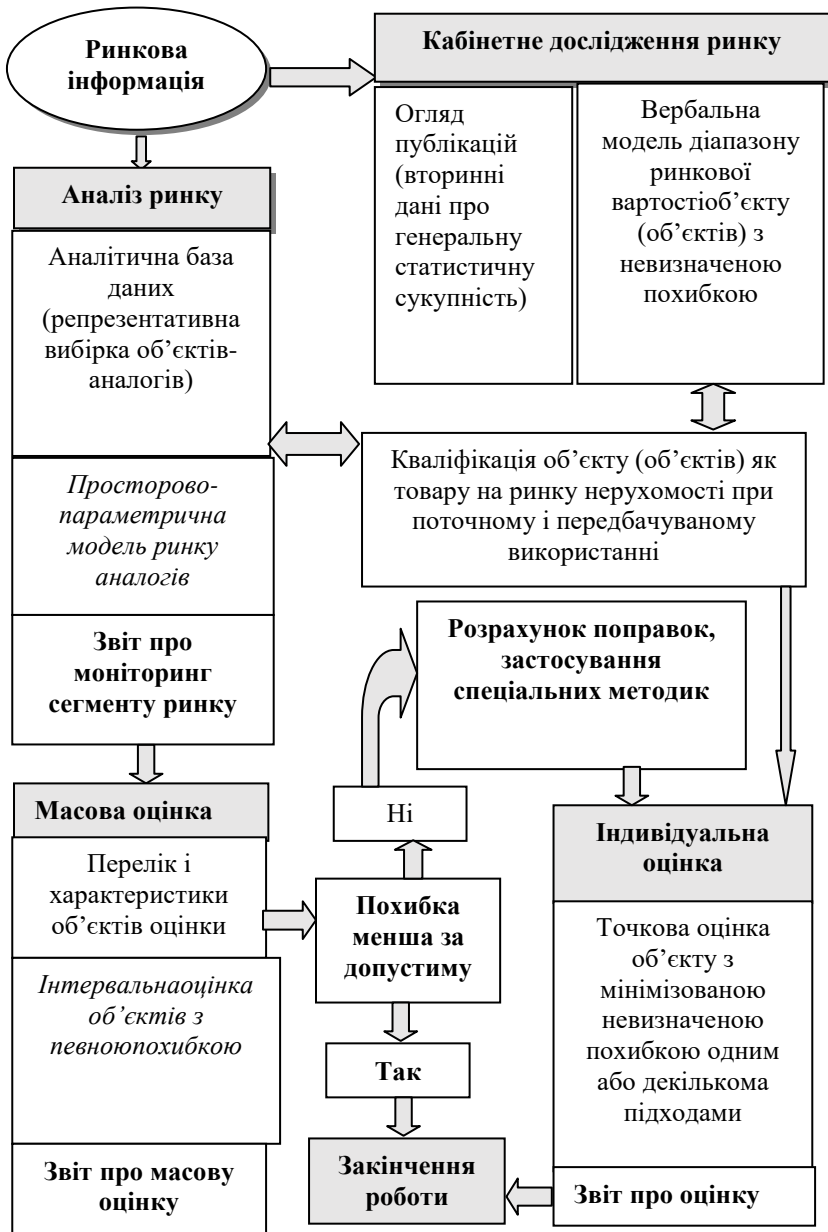


Рис. 15. Єдиний дослідницький алгоритм аналізу ринку, масової і індивідуальної оцінки

3) збір і попередня обробка фактичних ринкових даних відповідно до вимог методології просторово-параметричного моделювання;

4) побудова просторово-параметричних моделей сегменту ринку, при необхідності уточнення класифікації (зміна ринкової ніші відповідно до принципу найбільш ефективного використання і перерахунок просторово-параметричних моделей;

5) масова оцінка заданого переліку об'єктів (визначення діапазону вартості кожного об'єкту);

6) перевірка похибки визначення вартості і при необхідності – розрахунок поправок та інших ринкових показників, необхідних при індивідуальній оцінці;

7) індивідуальна оцінка об'єкту (визначення точкової оцінки вартості).

Завданням огляду публікацій учасників і аналітиків сегменту ринку є вивчення властивостей генеральної статистичної сукупності в якості ціноутворюючих чинників і критеріїв для визначення ринкової вартості об'єкту (об'єктів) і побудова вербальної моделі діапазону ринкової вартості з невизначеною похибкою.

Завданням збору і аналізу фактичних ринкових даних є побудова просторово-параметричних моделей сегменту ринку у межах значень параметрів, що забезпечують стійкі статистичні характеристики вибірки аналогів оцінюваного об'єкту (об'єктів) по виду відчуваних прав, функціональному призначенню, техніко-економічним показникам і локації.

Завданням масової оцінки є визначення діапазону ринкової вартості об'єкту (об'єктів) з певною досягнутою похибкою.

У разі незадовільної похибки по одному або декількох об'єктах, за даними просторово-параметричних моделювання розраховуються поправки (коригування) та інші необхідні дані (термін експозиції об'єкту, коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт торгу) і робиться індивідуальна оцінка об'єкту з мінімізованою похибкою.

Якщо для масової оцінки прийнятною вважається похибка +/- (15-20)%, те для індивідуальної – до 5% [7]. У разі виконання цієї норми розрахунок закінчується, і результати масової оцінки для конкретного об'єкту приймаються як його індивідуальна оцінка.

У іншому випадку за даними просторово-параметричних моделей обчислюються індивідуальні поправки (коригування) на відхилення окремих характеристик оцінюваного об'єкту від середніх для досліджуваної групи аналогів, і робиться остаточний розрахунок вартості об'єкту.

У випадку переходу до індивідуальної оцінки за поточним або передбачуваним використанням оцінюваного об'єкту, для кожного з підходів до оцінки необхідно шляхом аналізу ринку отримати, по можливості, ціноутворюючі дані відповідного змісту:

1. Для усіх підходів – відомості з відкритих публікацій, що дозволяють класифікувати об'єкт оцінки як товар на ринку нерухомості, тобто визначити його нішу на ринку (стосовно функціонального призначення, виду прав власності, місця розташування, класу якості проекту, розміру приміщень, стадії будівництва і інших класифікаційних ознак), відомості про макроекономічні і макрофінансові умови у країні, регіоні, місті, районі, відомості з Аналітичної бази даних, що містять первинну параметричну вибірку аналогів об'єкту у оцінки (що містить дані про характеристики об'єктів, тимчасові і цінові параметри пропозиції, попиту і угод у сегменті продажу і оренди).

2. Для порівняльного підходу – зведення з результатів аналізу сегменту ринку (статистичні показники вибірки аналогів – мінімальна, максимальна, середня ціна угод купівлі-продажу (пропозицій), попиту на продаж і орендних ставок, похибку при визначенні середньої, коефіцієнт торгу, середній термін експозиції, групові коригування). За необхідності застосовуємо уточнену параметричну вибірку аналогів об'єкту оцінки і індивідуальні коригування.

3. Для витратного підходу – відомості, що впливають на уявлення про відновну вартість і вартість заміщення аналогів в сегменті об'єкту оцінки і про специфіку саме для цього сегменту економічної інтерпретації накопиченого зносу за видами (фізичний, функціональний, економічний).

4. Для дохідного підходу – відомості про параметри бізнес-планування і аналізу ефективності інвестицій в сегменті (досягнута і очікувана фаза, стадія розвитку, тип ринку в сегменті, прогноз динаміки цін і орендних ставок в сегменті, коефіцієнт капіталізації, інші середньоринкові показники

доходності різних операцій в сегменті, бажана прибутковість операцій інвесторів).

На практиці обмежена можливість збору і аналізу даних, як правило, дає для подальшої оцінки об'єкту фрагментарний масив (матрицю) критеріїв і значень. Практичне завершення процедури індивідуальної оцінки об'єкту за такими даними неминуче пов'язане з частковим ігноруванням тих критеріїв оцінки, відомості про які відсутні та (або) з різним ступенем спотворення у процесі інтуїтивного моделювання тих критеріїв, яких бракує.

Отже, подальший процес і результати оцінки на підставі отриманих даних безпосередньо залежать від знань і досвіду оцінювача у предметній області (ринкових операцій в сегменті оцінюваного об'єкту), тобто містять суттєвий чинник невизначеності.

Власне застосування просторово-параметричних моделей забезпечує мінімізацію суб'єктивного чинника в оцінці нерухомості і зменшує похибку при проведенні розрахунку ринкової вартості.

Масова оцінка у багатьох країнах, у тому числі і в Україні, розроблялася в першу чергу з метою оподаткування об'єктів нерухомості, проте з успіхом застосовується і для вирішення багатьох інших прикладних завдань. Така оцінка може спиратися на усі три оцінні підходи (витратний, порівняльний і дохідний), але принципово відрізняється від індивідуальної тим, що оперує не одиничними результатами, а статистичними діапазонами значень параметрів.

Не зважаючи на той факт, що масову оцінку вважають наближеною, а індивідуальну точною, отриманою в результаті ретельного аналізу реальних даних про аналоги об'єкта оцінки, її «економічна справедливість» вища, ніж індивідуальної. В реальних угодах завжди є присутніми суб'єктивні чинники. У цьому сенсі масова оцінка – цінова середня є більш ринковою, ніж індивідуальна ціна кожної конкретної угоди.

Проте, метод зіставлення продажів застосовується для оцінки земельних ділянок, вільних від земельних поліпшень.

Об'єктивність в масовій оцінці земель забезпечується внаслідок:

1) можливості відображення коливання попиту і пропозиції та ін. чинників, які безпосередньо або опосередковано впливають на продуктивність та ефективність використання земель;

2) можливості перевірити відповідність отриманих результатів ринковим даним.

Додатково зауважимо, що головною умовою ринкової вартості є принцип найбільш ефективного використання. На нашу думку, цей принцип для сільськогосподарської землі полягає у розробці оптимальної структури посівних площ, зокрема системи сівозмін, застосування ефективних добрив, захисту рослин, ефективної обробки ґрунту, оптимізації системи зрошення та ін. обробітку культури. Для реалізації даного чинника природна складова потребує ретельного опрацювання.

5.6. Побудова моделей експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення при відкритті ринку земель

Для експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення можуть використовуватися методи в межах усіх трьох методичних підходів [5], [32]:

1. Дохідного (методи прямої та непрямої капіталізації чистого операційного доходу або рентного доходу).

2. Порівняльного (методи зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок).

3. Витратного для земельних поліпшень (урахування витрат на земельні поліпшення) з одночасним розрахунком ринкової вартості земельних ділянок).

З метою побудови моделей експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення при відкритті ринку земель нами було проведено кластерізацію видів земель у складі земельних ділянок сільськогосподарського призначення (рис. 16).

З метою дослідження доцільності застосування порівняльного підходу нами було виділено дві групи основних елементів порівняння.

Перша група – це основні ціноутворюючі фактори, які впливають на вартість земель сільськогосподарського призначення. До них належать:

сільськогосподарські землі, транспортний фактор, доступність до ринків збуту продукції та мережі агротехсервісу, демографічна та соціально-економічна ситуація, умови використання прилеглої території та ін.);

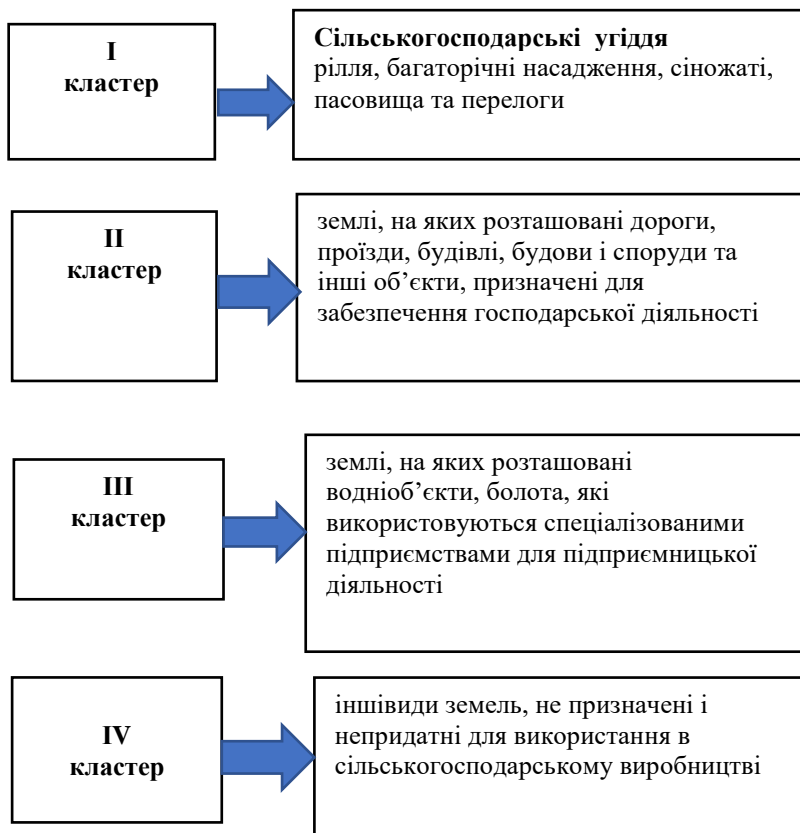


Рис. 16. Кластеризація видів земель у складі земельних ділянок сільськогосподарського призначення

2) якісні характеристики (розмір, конфігурація), геологічні параметри (експозиція та крутизна схилу, заболоченість, еродованість, рівень інженерно-меліоративного облаштування, режим ґрунтових вод та паводків), переважний напрямок

повітряних потоків, фізико-хімічні характеристики, родючість, стан ґрунтів; та ін.

1) місце розташування (мікрокліматична зона, масив

3) типовий набір культур, що вирощуються в районі розташування земельної ділянки.

Друга група – це характеристики угод, які укладаються на ринку земель сільськогосподарського призначення. До них належать:

1) правовий статус земельної ділянки;

2) умови фінансування угод із земельними ділянками (співвідношення власних і позикових коштів, умови надання позикових коштів);

3) умови платежу при здійсненні операцій із земельними ділянками (платіж грошовими коштами, розрахунок векселями, взаємозаліки, відстрочка платежу та ін.);

4) обставини укладання угоди (типові умови продажу, афільованість покупця і продавця, продаж в умовах банкрутства та ін.);

5) дата продажу (часові відмінності в цінах, які відображають зміни ринкових умов - рівень інфляції, активність ринку (сезонна, циклічна, змішана), взаємодія попиту і пропозиції та ін.).

Нашу думку, порівняльний підхід, відразу після зняття мораторію на продаж земель застосовувати некоректно через недостатність інформації про ціни та характер угод на ринку земель сільськогосподарського призначення. При цьому слід врахувати, що власники земельних паїв часто будуть змушені їх продати в силу певних обставин або за відсутності можливості передати земельну ділянку в оренду. Умови такої угоди не будуть типовими, а ціна ринковою.

Найбільш коректним буде застосування методу прямої капіталізації чистого операційного або рентного доходу. Модель визначення вартості земельних ділянок з використанням методу капіталізації чистого операційного або рентного доходу згідно з Методикою нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення має вигляд [32]:

$$V_L = \frac{NOP}{CR}, \quad (2)$$

де V_L – вартість земельної ділянки, грн.;

NOP – чистий операційний або рентний дохід, отриманий при використанні землі, як фактору виробництва, протягом певного проміжку часу, грн.;

CR – ставка капіталізації.

Метод капіталізації можна використовувати лише за умови, коли у довгостроковій перспективі обране значення доходу буде незмінним. Якщо доходи змінні, застосовується метод дисконтування грошових потоків [32]:

$$V_L = \sum_{i=1}^n \frac{NOP_i}{(1 + CR_L)^i} + V_r, \quad (3)$$

де V_L – вартість земельної ділянки, грн.;

NOP_i – очікуваний чистий операційний або рентний дохід за i -й рік, грн.;

– ставка капіталізації для землі;

n – період оренди земельної ділянки, років;

V_r – поточна вартість реверсії, грн.

Модель чистого операційного або рентного доходу для земельних ділянок, що віднесено до I кластеру має вигляд:

$$NOP = Y * S * C - (S * V_T + V_O + V_R) - P_V, \quad (4)$$

де Y – середня урожайність сільськогосподарської продукції, що вирощується на оцінюваній земельній ділянці (наприклад, пшениці, жита, ячменю та ін.), для місцевості, де розташовані сільськогосподарські угіддя, ц/га;

S – площа сільськогосподарських угідь, га;

C – ціна вирощеної продукції, грн./ц;

V_T – технологічні витрати на одержання сільськогосподарської продукції (включаючи загальногосподарські витрати), які визначаються грн., які визначаються шляхом аналізування їх рівня, який склався в районі розташування сільськогосподарських угідь, грн./га;

V_O – витрати первинної переробки) грн./га;

V_R – витрати реалізації, грн.;

P_V – прибуток виробника, який визначається як % від загальних витрат або очікуваного доходу від продукції, грн.

Якщо під час використання ділянки власник не отримує рентний дохід чи його величина відрізняється від звичайного ринкового рівня, то за основу береться можливий РД від подібного ділянки за тривалий період.

Модель (3) чистого операційного або рентного доходу працює лише за умови використання землі власником. Проте, коли земельна ділянка передається в оренду і дохід від землі формується орендними платежами, модель чистого операційного або рентного доходу буде мати вигляд:

$$NOP = PVD * K_N - (V_m + V_Z + T_L), \quad (5)$$

де PVD – потенційний валовий дохід, грн./рік;

K_N – коефіцієнт повноти збору орендної плати орендної плати (втрати від недозавантаженості);

V_m – витрати на управління земельною власністю грн./рік;

V_Z – витрати на підтримання земельних угідь в належному стані (наприклад, упорядкування угідь) грн./рік;

T_L – сплата земельного податку, грн./рік.

Модель оцінки земельних ділянок, що віднесено до II кластеру, будується на основі очікуваного доходу від оренди землі або земельних поліпшень за умови НЕВ [44].

У такому випадку модель для визначення вартості землі має вигляд:

$$V_L = \frac{NOP_L}{CR_L} \text{ або } \frac{NOP_B}{CR_B}, \quad (6)$$

де V_L – вартість забудованої земельної ділянки, грн.;

NOP_L, NOP_B – дохід, отриманий в процесі експлуатації земельної ділянки або, відповідно, земельних поліпшень протягом року, грн.;

CR_L, CR_B – ставка капіталізації для земельної ділянки або, відповідно, земельних поліпшень.

При цьому модель чистого операційного або рентного доходу, що віднесено до II кластеру, має вигляд:

$$NOP = PVD * K_N - (V_m + V_R + T), \quad (7)$$

де T – сплата земельного та інших податків на нерухомість.

Проте, якщо земельні поліпшення належать до спеціалізованої нерухомості і не є предметом вільного продажу або оренди на ринку, застосовуємо метод розвитку, який базується на припущенні про можливість альтернативного використання земельної ділянки, яке буде приносити дохід. Типовою моделлю переходу до НЕВ може стати поділ власником своєї ділянки на менші за розміром (або об'єднання з іншими ділянками) з подальшим їх продажем, або наданням в оренду.

При цьому повинні бути враховані всі прямі і непрямі витрати, пов'язані не лише з розвитком земельної ділянки, але і з її реалізацією. У такому випадку модель вартості землі будується на основі різниці між поточною вартістю доходів від її найбільш ефективного використання і поточною вартістю витрат, пов'язаних з переходом до такого використання:

$$V_L = \sum_{n=1}^t V_P^n * PVF(CR_L, n) - \sum_{n=1}^t V_C^n * PVF(CR_L, n)_r, \quad (8)$$

де V_L – вартість земельної ділянки, грн.;

V_P^n – вартість доходів в n -му році, грн.;

V_C^n – вартість витрат в n -му році, грн.;

t – рік продажу земельної ділянки, років;

CR_L – ставка капіталізації для земельної ділянки;

$PVF(CR_L, n)$ – фактор поточної вартості одиниці (реверсії),

$$PVF(CR_L, n) = \frac{1}{(1 + CR_L)^n}.$$

Цю модель можна використовувати і для оцінки земельних ділянок, які віднесено до IV кластеру.

Модель вартості для земельних ділянок, що віднесено до III кластеру має вигляд:

$$V_L = V_O - V_B, \quad (9)$$

де V_O – вартість продажу поліпшеної земельної ділянки, грн. або USD, визначається шляхом застосування порівняльного підходу;

V_B – вартість витрат на земельні поліпшення, грн. або USD, яка залежить від поточних цін на трудові і матеріально-технічні ресурси.

ПІСЛЯМОВА

Ринок нерухомості – це механізм, де придбаваються права на об'єкти нерухомості з метою отримання економічних вигод. Проте, земля – це сутність стратегічного порядку, суб'єктна, багатоаспектна, вона потребує стратегічного управління і не може розглядатися лише з економічної точки зору. Земля – це складова екосистеми (клімат, водні ресурси, ландшафти, надра) і системи соціальних відносин.

На ринку земель обертаються права попередніх, сучасних і майбутніх поколінь.

Право власності на землю не є абсолютним правом. Безроздільно володіти можна тим, що ви самі виробили, або обміняли на результати власної праці.

Відповідно до ст.41 [17] ніхто не може бути протиправно позбавлений права власності на землю, яка разом із надрами, водними та ін. ресурсами, відповідно до ст.13 [17] є об'єктом права власності Українського народу. У цьому контексті зауважимо, що жителі міст так і не реалізували своє право на безоплатну приватизацію земельних ділянок, регламентоване [18].

Протокол до Конвенції [34] містить два правила:

Правило 1. Кожна фізична або юридична особа має право мирно володіти своїм майном. Ніхто не може бути позбавлений своєї власності інакше як в інтересах суспільства і на умовах, передбачених законом і загальними принципами міжнародного права.

Правило 2. Право держави вводити в дію такі закони, які вона вважає за необхідне, щоб здійснювати контроль за користуванням майном відповідно до загальних інтересів або для забезпечення сплати податків чи інших зборів або штрафів.

При цьому, правило 1 не обмежує правило 2.

Проте, допустимі границі обмеження державою права володіння власним майном залежить політичної або соціально-економічної ситуації в кожній конкретній країні.

Завжди існує конфлікт інтересів між бізнесменами, сферою інтересів яких є сільськогосподарське виробництво або видобувна галузь, та публічними інтересами суспільства. Нераціональне господарювання та надкористування спричинює екологічні катастрофи, наприклад:

- перетворення середньоазійських республік за планом СРСР у найбільших виробників бавовни призвело до зникнення Аральського моря, одного з чотирьох найбільших озер планеті (воду для зрошення земель забирали з головних приток Аральського озера – Сирдар’ї та Амудар’ї);

- неконтрольований видобуток бурштину призводить до знищення лісів, забруднення річок, втрати родючого шару ґрунту;

- бездумне видобування калійної солі призвело до утворення карстових порожнин у Стебнику;

- вирубування лісів призводить до сходження снігових лавин або селів, виникнення повеней, знищення рідкісних видів флори та фауни.

У процесі приватизації усі небезпечні об’єкти надкористування перейшли у приватну власність. Переважна більшість нових власників не думає про питання рекультивації чи консервації, а держава не проводить моніторинг і контроль за небезпечними об’єктами і не вживає заходів з метою уникнення екологічних катастроф.

Перед зняттям мораторію на продаж земель необхідно на законодавчому рівні чітко виписати правила землекористування і надкористування, а також відповідальність за порушення цих правил. Має бути забезпечене не лише раціональне користування, а і відновлення природних ресурсів.

Отже, перш ніж знімати мораторій на продаж землі потрібно забезпечити необхідне законодавче поле, що дозволить створити правові передумови для запровадження ринку земель сільськогосподарського призначення, який передбачатиме обмежене державне регулювання процедури відчуження власниками речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення. Це забезпечить

запровадження ринкового економічного обороту речових прав на земельні ділянки сільськогосподарського призначення із одночасною мінімізацією його потенційних негативних суспільно-економічних наслідків.

Окрім того, на нашу думку, не можна продавати землю:

1. У кризовий період за відсутності пільгового кредитування, оскільки її не зможуть купити ті, хто реально працює на землі.

2. Під час війни. Необхідно спочатку повернути анексовані території.

Як вже було зазначено, продажу землі має передувати проведення моніторингу територій нашої держави (грунтів, поведінки ґрунтових вод, стану малих річок як ресурсу прісної води та ін.) разом із надрами, родовищами корисних копалин. Також необхідно провести бонітування ґрунтів і економічну оцінку земель.

Базовим алгоритмом подальшої економічної, культурної і соціальної стратегії має стати територіально-просторове планування.

Згідно з новою версією Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» з 1 липня 2021 по 1 січня 2024 року буде діяти обмеження на купівлю землі – не більше 100 га в одні руки, а з 2024 року обмеження становитиме до 10 тис га в одні руки. При цьому особливої актуальності набуває проблема взаємовідносин великих агрохолдингів і дрібних фермерських господарств.

Згідно з новим дослідженням, проведеним провідними економістами світу, у світі налічується 608 млн сімейних фермерських господарств, які займають до 80% сільськогосподарських угідь світу і виробляють близько 80% відсотків світових продуктів харчування в вартісному вираженні[35]. При цьому:

- близько 70% усіх фермерських господарств, що займають лише 7% усіх сільськогосподарських земель, мають площу менше одного гектара;

- 14% фермерських господарств, що обробляють 4% земель, займають від одного до двох гектарів сільськогосподарських земель;

- 10% фермерських господарств, що займають 6% сільськогосподарських земель, мають площу від двох до п'яти гектарів.

Одночасно, в управлінні найбільших фермерських господарств, площею понад 50 гектарів, доля яких становить лише 1% усіх фермерських господарств світу, перебуває більш ніж 70% сільськогосподарських угідь світу.

Проте, власне дрібні фермерські господарства виробляють біля третини загального обсягу продовольства в світі [35].

З огляду на вищенаведене, норма 100 гектарів на одну особу в Україні стає незрозумілою, а 10000 на одну особу (з 2024 року) безглуздою.

Концентрація великого обсягу сільськогосподарських земель в одного власника призведе непередбачуваних політичних, економічних, демографічних і екологічних наслідків для України.

Список джерел

1. Перетворення нашого світу: Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року / Генеральна Асамблея Організації Об'єднаних Націй. Резолюція від 25.09.2015 № 70/1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ips.ligazakon.net/document/MU15167>.

2. The IPBES assessment report on land degradation and restoration. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ipbes.net/>.

3. FAO. The State of the World's Land and Water Resources for Food and Agriculture. Managing systems at risk. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://reliefweb.int/sites/reliefweb.int/files/resources/Full%20Report_373.pdf.

4. Harari N. Where people and their land are safer: A Compendium of Good Practices in Disaster Risk Reduction [Monograph] / Harari, Nicole, Gavilano, Alexandra, Liniger, Hanspeter. – Bern, Switzerland: Centre for Development and Environment (CDE), University of Bern and Swiss NGO Disaster Risk Reduction (DRR) Platform, with Bern Open Publishing. – 2017.

5. Національний стандарт №2 «Оцінка нерухомого майна» / Кабінет Міністрів України. Постанова від 28.10.2004 № 1442. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1442-2004-%D0%BF#Text>.

6. United Nations. Impact of Inaction on Land Degradation. . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.un.org/en/events/desertification_decade/value.shtml.

7. Держгеокадастр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://land.gov.ua/>.
8. Держстат. Статистична інформація.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.
9. Agriculturalarea [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/377/DesktopDefault.aspx?PageID=377> [заголовок з екрану].
10. Landarea. – [Електронний ресурс] – <http://faostat.fao.org/site/377/DesktopDefault.aspx?PageID=377> [заголовок з екрану].
11. Arableland.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/site/377/DesktopDefault.aspx?PageID=377> [заголовок з екрану].
12. Welcome to the «4 per 1000 initiative».– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.4p1000.org/>.
13. В Україні за допомогою космічної зйомки виявили 20% «неврахованих» посівів ріпаку.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/business/v-ukraine-s-pomoschju-kosmicheskoy-semki-obnaruz-354728/>.
14. Аналітичний центр EasyBusiness. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.easybusiness.in.ua/uk/%D0%B3%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D0%B0/>
15. Eurostat. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/home?>.
16. ГегаП. Т. Використання зарубіжного досвіду реформування земельних відносин, як захід протидії корупції / П. Т. Гега, В. А. Пустовіт // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2012. – Вип. 1. – С. 93-100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boz_2012_1_12.
17. Конституція України / Верховна Рада України; Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
18. Земельний кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України, Кодекс, Закон від 25.10.2001 № 2768-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.
19. Калиніченко Ю. В. Концептуальні засади правового регулювання земельних відносин / Ю. Калиніченко, В. Сай // Сучасні досягнення геодезичної науки та виробництва. – Збірник наукових

праць Західного геодезичного товариства УТГК. – 2014. - №1(27). – С.62-66.

20. Цивільний кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України, Кодекс, Закон від 16.01.2003 № 435-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.

21. Калиніченко Ю. В. Концептуальні засади моніторингу ринків земель і земельних поліпшень для здійснення оцінної діяльності / Ю.В. Калиніченко // Геодезія, картографія і аерофотознімання. Міжвідомчий науково-технічний збірник. – 2011. №75. – С. 167-174.

22. Положення про моніторинг земель / Кабінет Міністрів України. Постанова від 20.08.1993р. № 661. Редакція від 17.09.2020 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/661-93-%D0%BF#Text>.

23. Положення про моніторинг ґрунтів на землях сільськогосподарського призначення / Міністерство аграрної політики України. Наказ від 29.03.2004р. №51. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0383-04#Text>.

24. Державна установа «Інститут охорони ґрунтів України». Обстеження сільськогосподарських угідь. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iogu.gov.ua/pasportizaciya/>.

25. Земельний довідник України 2020 – база даних про земельний фонд країни. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/705-zemelniy-dovidnik-ukrayini--baza-danih-pro-zemelniy-fond-krayini>.

26. Countries in the world by population (2021). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.worldometers.info/world-population/population-by-country/>.

27. Довідник показників нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь в Україні станом на 01.01.2021. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://land.gov.ua/info/dovidnyk-pokaznykiv-normatyvnoi-hroshovoi-otsinky-silskohospodarskykh-uhid-v-ukraini-stanom-na-01-01-2019/>.

28. Продам пай. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.olx.ua/nedvizhimost/zemlya/prodazha-zemli/zemlya-selskohozyaystvennogonaznacheniya/q-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%BC-%D0%BF%D0%B0%D0%B9/>.

29. Калиніченко Ю. Методика застосування індексних методів у процесі моніторингу ринку нерухомості / Ю.В. Калиніченко, А.О.Франчук // Прометей. Регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2016. – №1(47). – С.111-116.

30. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо умов обігу земель сільськогосподарського призначення» / Верховна Рада України; Закон України від 31.03.2021 № 435-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/552-20#Text>.

31. Закон України «Про оцінку земель» / Верховна Рада України. Закон від 11.12.2003 № 1378-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>.

32. Методика нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / Кабінет Міністрів України. Постанова від 16.11.2016 №831. Поточна редакція від 21.06.2019.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/831-2016-%D0%BF#Text>.

33. Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / Міністерство аграрної політики та продовольства України. Наказ від 23.05.2017 № 262. Поточна редакція від 01.01.2019.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0679-17#Text>.

34. Протокол до Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_535#Text.

35. LowderS. Which farms feed the world and has farmland become more concentrated? / Sarah K.Lowder, Marco V.Sanchez, RaffaeleBertini // . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X2100067X?via%3Dihub>.

© Калиніченко Ю.В., 2021

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

- 1.1. **Пирог О.В.** д.е.н., професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
Катан В.О. к.ф.-м.н., доцент,
Дніпровський національний університет імені Олеся
Гончара
- 1.2. **Рачинська Г.В.** к. е. н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
Голик В.Ю.
Національний університет «Львівська політехніка»
- 1.3. **Кузьменко О.В.** к.е.н., доцент,
Університет імені Альфреда Нобеля
- 1.4. **Левковець Н.П.** ст.викладач,
Національний транспортний університет
- 1.5. **Процак К.В.** к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
Просович О.П. к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
- 2.1. **Лозова Г.М.** к.е.н., доцент,
Київський національний університет імені Тараса
Шевченка,
Клименко В.В. к.е.н., доцент,
Національний авіаційний університет
- 2.2. **Волосов А.М.** к.е.н., доцент,
Харківський державний університет харчування та
торгівлі
Михайлова О.В. к.е.н., доцент,
Харківський державний університет харчування та
торгівлі
- 2.3. **Гільорме Т.В.** д.е.н., доцент,
Дніпровський національний університет імені Олеся
Гончара
- 2.4. **Жидовська Н.М.** к.е.н., доцент,
Львівський національний аграрний університет

- Дубницький В.І.** д.е.н., професор,
Державний вищий навчальний заклад «Український
3.1., державний хіміко-технологічний університет»
- 3.2, **М'ячин В.Г.** д.е.н., к.т.н., професор,
3.3 Державний вищий навчальний заклад «Український
державний хіміко-технологічний університет»
Колодинський С.Б. д.е.н., доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури,
Науменко Н.Ю. к.т.н., доцент,
Державний вищий навчальний заклад «Український
державний хіміко-технологічний університет»
Писарькова В.Р. аспірант,
Державний вищий навчальний заклад «Український
державний хіміко-технологічний університет»
Мирошниченко О.В. аспірант,
Державний вищий навчальний заклад «Український
державний хіміко-технологічний університет»
Безус Р.М. д.е.н., професор,
3.4. Дніпровський державний аграрно-економічний
університет,
Крючко Л.С. к.е.н., доцент,
Дніпровський державний аграрно-економічний
університет
- 4.1.- **Мищук Е.В.** к.э.н., доцент,
4.3 Криворожский национальный университет
- 5.1.- **Калиніченко Ю.В.** к.е.н., доцент,
5.6 Національний університет «Львівська політехніка»

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН ТА МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ	
1.1. Моделювання секторної моделі розвитку Західного регіону України в умовах діджиталізації глобальної економіки	4
1.2. Кластерна модель регіонального розвитку як форма інфраструктурного забезпечення малого підприємництва	18
1.3. Сучасні бізнес-технології у підприємстві	34
1.4. Теоретичні аспекти настання банкрутства на підприємстві	44
1.5. Проблеми та можливості розвитку фрілансу та гіг-економіки	54
РОЗДІЛ 2. РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОКРЕМИХ ГАЛУЗЕЙ	69
2.1. Транспортно-логістичні кластери як передумова реалізації виробничого потенціалу національної економіки	69
2.2. Організаційно-економічний механізм забезпечення стійких конкурентних переваг торговельного підприємства	83
2.3. Розвиток високотехнологічних промислових підприємств ракетно-космічної галузі в умовах індустрії 4.0	100
2.4. Критерії економічної ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства	113

РОЗДІЛ 3. ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН ТА МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОДІЇ 123

- 3.1. Особливості формування системи територіальних кластерних структур в рамках інноваційного розвитку регіонів 126
- 3.2. Формування конкурентних переваг на основі забезпечення управління маркетингом взаємовідносин і маркетингом взаємодій 144
- 3.3. Розширення взаємодії підприємств на основі концепцій маркетингу взаємовідносин та взаємодії 160
- 3.4. Внутрішній маркетинг в системі маркетингу сільськогосподарського кооперативу 171

РАЗДЕЛ 4. ФОРМИРОВАНИЕ ПАРАМЕТРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИЙ И ОБОСНОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЕГО ОЦЕНКИ 181

- 4.1. Методология формирования параметров обеспечения экономической безопасности компании 181
- 4.2. Методический подход к определению степени обеспечения экономической безопасности компании 190
- 4.2.1. Операционная бизнес-аналитика в определении уровня обеспечения экономической безопасности 190
- 4.2.2. Определение степени готовности компаний к достижению (удержанию) желаемого уровня (состояния) экономической безопасности в долгосрочном периоде 202
- 4.3. Приоритетные направления обеспечения параметров экономической безопасности ПАО «АрселорМиттал Кривой Рог» 218

РОЗДІЛ 5. НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЛІ: УКРАЇНА VS ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	232
5.1. Стан ґрунтів в Україні і світі	232
5.2. Тенденції на світовому земельному ринку	242
5.3. Методичні засади моніторингу вітчизняного ринку земель	248
5.4. Аналізування нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення	259
5.5. Застосування ринково орієнтованих методик оцінки для визначення вартості земель сільськогосподарського призначення	263
5.6. Побудова моделей експертної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення при відкритті ринку земель	269
АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ	282

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТЕХНІЧНОГО
ТА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
(економічний аспект)**

МОНОГРАФІЯ

Головні редактори:

Савчук Лариса Миколаївна, к.е.н., професор,
Дубницький Володимир Іванович, д.е.н., професор,
Бандоріна Лілія Миколаївна, к.е.н., доцент

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,
к.е.н., доцент

Підписано до друку 17.05.2021р. Формат 60x84 1/16.

Друк цифровий. Ум. друк. арк. 16,74.

Тираж 100 пр. Зам. № 138.

Видавництво «Пороги»,
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 7 від 21.02.2000.

ISBN 978-617-518-398-4