

Харківський національний
університет імені Г.С. Сковороди



Економіка

Збірник наукових праць

Харків

ISSN 2312-2404 (Print)
ISSN 2313-2353 (Online)

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди

Збірник наукових праць
Харківського національного педагогічного університету
імені Г.С. Сковороди

ЕКОНОМІКА

Випуск 19

Харків, ХНПУ

2021

Редакційна колегія:

І.Ф. Прокопенко – академік НАПН України, доктор педагогічних наук, професор, радник ректора, професор кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

О.А. Гриценко – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого;

О.С. Марченко – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого;

Л.С. Шевченко – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого;

Н.М. Шматько – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»;

Л.П. Радченко – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди.

І.В. Сідельнікова – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

Н.В. Шиловцева – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри міжнародного бізнесу та економічної теорії Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна;

В.В. Соляр – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди.

*Рекомендовано до друку Вченою радою Харківського
національного педагогічного університету
імені Г.С.Сковороди (протокол № 4 від 17 травня 2021 р.)*

E45 Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка»: Зб. наук. пр. / За заг. редакцією акад. НАПН України І.Ф. Прокопенка. – Харків: ХНПУ, 2021. – Вип. 19. – 195 с.

Збірник містить оглядові та оригінальні наукові статті, які відображають теоретичні та практичні результати досліджень актуальних аспектів сучасної економічної науки і практики. Особлива увага приділяється чинникам економічного зростання національної економіки та розвитку економічної освіти.

Для науковців, викладачів, здобувачів вищої освіти та усіх, хто цікавиться сучасним станом та перспективами розвитку економіки.

З М І С Т

І.Ф. Прокопенко, Л.П. Радченко, В.В.Соляр, Цянь Чжу	Маркетингова стратегія як засіб розширення горизонтів діяльності підприємства в контексті сучасних ринкових тенденцій	4
Я.О. Бондаренко, О.О. Коротенко	Проблеми та перспективи розвитку вищої освіти як фактору економічного зростання України	28
О.М. Гуцан	Економіка спільної участі як фактор соціально- економічних змін	38
Т.Г. Гуцан, А.О. Максименко	Умови та інструменти переходу до зеленої економіки	51
О.О. Зеленько	Зелена енергетика: її складові та фактори розвитку в світовій економіці	60
О.В. Мельникова, Ю.О. Олійник	Тенденції та наслідки зовнішньої трудової міграції українців	71
І.О. Ночвіна	Цифровізація економіки: можливості та основні загрози	90
І.В. Осьмірко, Т.В. Синиця, Т.В. Золотухіна	Аналітичний моніторинг системи публічних закупівель в Україні	98
І.А. Рядинська	Корпоративні соціальні програми як мотивація працівників підприємств та спосіб утримання персоналу	120
І.В. Сідельнікова, В.К. Сідельнікова	Інноваційний розвиток аграрного підприємництва: сучасні тенденції та напрями удосконалення	132
В.В. Соляр	Модель змістовно-технологічного забезпечення інформаційно-аналітичної культури економіста: умови та результати	148
В.В. Ходзицька	Нефінансова звітність в Україні: переваги та недоліки	178

УДК 339.140

І.Ф. Прокопенко, Л.П. Радченко, В.В. Соляр, Цянь Чжу

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ЗАСІБ РОЗШИРЕННЯ ГОРИЗОНТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ

У статті досліджено методологічні питання сутності маркетингової стратегії підприємства, види сучасних маркетингових стратегій, основні чинники, які впливають на її вибір. Проаналізовані особливості формування маркетингової стратегії підприємства в умовах нових ринкових тенденцій. Визначені ризики, які слід враховувати при розробці маркетингової стратегії підприємства. Розкрито етапи формування маркетингової стратегії підприємства. Показано, що використання маркетингових інструментів формування стратегії підприємства підвищує ефективність стратегічного управління в цілому. Досліджено основні елементи системи маркетингового менеджменту підприємства на прикладі діяльності компанії «Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd», особливості формування маркетингових стратегій підприємства для завоювання нових ринків та підвищення конкурентоспроможності компанії. Доведено необхідність упровадження маркетинг-орієнтованого, стратегічного управління підприємством. Обґрунтовано необхідність та основні підходи у здійсненні оцінки ефективності маркетингової стратегії підприємства, напрями її удосконалення. Процес формування та впровадження маркетингової стратегії підприємства відображає багатофункціональний процес взаємопов'язаних етапів. Доведено, що структуру маркетингового плану утворюють елементи, реалізація яких забезпечує конкурентоспроможність підприємства. Вони можуть бути використані для покращення якості управління та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Аналізується класифікація маркетингових стратегій. Запропоновано етапи здійснення маркетингового стратегічного управління діяльністю підприємства. Результатом проведеного дослідження є формування рекомендацій, які націлені на удосконалення системи маркетингового стратегічного менеджменту підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Встановлено, що в умовах ринкової економіки керівникам підприємств необхідно використовувати комплекс маркетингових інструментів, що пов'язано із динамічним розвитком суспільства та стрімким розвитком ринку.

Ключові слова: *стратегічне управління підприємством, маркетингова стратегія, види сучасних маркетингових стратегій, чинники, які впливають на вибір маркетингової стратегії, порядок формування маркетингової стратегії, ризики в реалізації маркетингових стратегій.*

The article examines the methodological issues of the essence of the marketing strategy of the enterprise, the types of modern marketing strategies, the main factors influencing its choice. The peculiarities of the formation of the marketing strategy of the enterprise in the conditions of new market tendencies are analyzed. The risks that should be taken into account when developing a marketing strategy of the enterprise are identified. The stages of formation of the marketing strategy of the enterprise are revealed. It is shown that the use of marketing tools for the formation of enterprise strategy increases the effectiveness of strategic management as a whole. The main elements of the marketing management system of the enterprise on the example of the company "Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd", the peculiarities of the formation of marketing strategies of the enterprise to conquer new markets, increase the competitiveness of the company. The necessity of introduction of marketing-oriented, strategic management of the enterprise is proved. The necessity and basic approaches in the assessment of the effectiveness of the marketing strategy of the enterprise, the directions of its improvement are substantiated. The process of formation and implementation of marketing strategy of the enterprise reflects the multifunctional process of interrelated stages. It is proved that the structure of the marketing plan is formed by elements, the implementation of which ensures the competitiveness of the enterprise. They can be used to improve the quality of management and increase the level of competitiveness of the enterprise. The classification of marketing strategies is analyzed. The stages of realization of marketing strategic management of activity of the enterprise are offered. The result of the study is the formation of recommendations aimed at improving the system of marketing strategic management of the enterprise and increase its competitiveness. It is established that in a market economy, business leaders need to use a set of marketing tools, which is associated with the dynamic development of society and the rapid development of the market.

Keywords: *strategic management of the enterprise, marketing strategy, types of modern marketing strategies, factors influencing the choice of marketing strategy, the order of formation of marketing strategy, risks in realization of marketing strategies.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації відбувається стрімкий розвиток нових тенденцій у міжнародній торгівлі та у торгівлі на внутрішніх ринках, постійне розширення сфери послуг, максимально пристосованих до потреб населення, розвиток діяльності господарюючих суб'єктів у високотехнологічних галузях. Споживачі постійно розширюють вимоги щодо набору товарів та послуг, необхідних для комфортного життя у сучасному суспільстві. Разом з тим, виникає все більше ризиків для діяльності господарюючих суб'єктів, пов'язаних з посиленням конкуренції на ринку, обмеженням фінансових можливостей підприємств, змінами у платоспроможності споживачів, впливом нових глобальних факторів, зокрема пандемії від COVID-19 та інших. Все це викликає необхідність постійного пошуку можливостей втриматись на ринку, розширювати горизонти підприємництва, враховувати конкурентні переваги та підвищувати ефективність діяльності господарюючих суб'єктів. Одним із сучасних засобів та важливим інструментом вирішення цих проблем є маркетингова стратегія, яка відіграє важливу роль у розробці та реалізації загальної стратегії діяльності підприємства. Тому для господарюючих суб'єктів є надзвичайно важливим вибір та успішна реалізація маркетингової стратегії з урахуванням нових тенденцій на внутрішніх і міжнародних ринках для підвищення конкурентоспроможності підприємства та успішного досягнення загальних стратегічних цілей.

Аналіз актуальних досліджень. Теоретичні та практичні питання впровадження маркетингових стратегій на підприємствах у сучасних умовах досліджує велика кількість закордонних та вітчизняних авторів, серед яких зробили значний внесок: Азарян О.М., Анн Х., Акуліч І.А., Ансофф І., Армстронг Г., Ассель Г., Бойчук І.В., Маджаро С., Мак-Дональд М., Мескон М.Х., Мурашкін Н.В., Окландер Т.О., Павленко А., Полонець С., Прауде В.Р., Сондерс Дж., Хассі Д., Хершген Х., Чухрай Н., Шорін В. та інші.

Вони досліджують сутність маркетингових стратегій, можливості застосування їх у процесі стратегічного управління підприємствами, проблеми реалізації маркетингових стратегій на підприємствах в різних сферах діяльності, особливо у сфері інформаційних технологій, виробництва промислових товарів тощо. Разом з тим у науковій літературі недостатньо розкриті питання впровадження маркетингових стратегій господарськими суб'єктами з урахуванням сучасних трансформацій на світових та внутрішніх ринках під впливом глобалізації, можливості інтеграції технологічної та маркетингової стратегії, особливо на підприємствах, що функціонують на ринках різноманітних послуг. Також існує необхідність дослідження інноваційних підходів до розробки та впровадження маркетингових стратегій на підприємствах, які працюють у сфері послуг. Все це значно актуалізує тему та основні напрямки даного дослідження.

Мета статті. На підставі дослідження сутності та особливостей впровадження маркетингових стратегій господарюючими суб'єктами в сучасних умовах проаналізувати можливості їх застосування для розширення горизонтів діяльності підприємства з урахуванням новітніх ринкових тенденцій.

Виклад основного матеріалу. У загальному розумінні маркетингові стратегії трактуються в науковій літературі як сукупність заходів, які здійснюють підприємства відповідно до загальної стратегії свого розвитку та маркетингових планів, покликаних позиціонувати власні продукти на цільових ринках, просувати їх та обслуговувати попит на певний продукт [1, с. 302]. Маркетингова стратегія охоплює комплекс заходів, спрямованих на формування та підтримання стійких конкурентних переваг підприємства на конкретному ринку, обґрунтовуючи оптимальний варіант забезпечення досягнення цілей його розвитку. В цьому контексті саме маркетингова стратегія є найважливішим синтетичним інструментом стратегічного управління, роль якого полягає у забезпеченні збалансованості та синергії інструментарію розвитку у довгостроковій перспективі, зважаючи на внутрішні та зовнішні

умови досягнення передбачуваного ринкового ефекту [2, с. 114]. Слід також погодитись з твердженням про те, що маркетингова стратегія є не тільки засобом конкурентної боротьби, але й нематеріальним активом, що враховується під час інвестиційної оцінки діяльності господарюючого суб'єкта [1, с. 302].

У науковій літературі розрізняють класичні та сучасні маркетингові стратегії. Господарюючі суб'єкти, які працюють у сфері виробництва товарів для дому, в сільському господарстві тощо, як правило, застосовують класичні стратегії. Разом з тим, підприємства, що функціонують у сфері інформаційних технологій, високотехнологічного виробництва та у сфері послуг, застосовують сучасні маркетингові стратегії. Цим підприємствам простіше виходити на нові ринки збуту, пропонувати нові товари та послуги, реалізовувати товари та послуги, які виробляються лише ними.

Сучасні маркетингові стратегії представлені певними видами, що мають відповідні характеристики:

1. «Лише розробка». Підприємство створює нові продукти, які продає споживачам. Це найбільш дієва стратегія за умов наявності вузького кола покупців.

2. «Спеціалізація». Поряд із виробництвом товарів підприємство надає усі супутні послуги, що пов'язані з їх обслуговуванням.

3. «Вузька спеціалізація». Підприємство займається одним видом діяльності та не надає повного спектру послуг.

4. Диверсифікація. Підприємство надає споживачам певного сегмента повний комплекс послуг в окремому напрямку, що вимагає від нього постійно оновлювати асортимент пропонованих товарів та послуг.

5. «Широка диверсифікація». Підприємство обслуговує не лише кінцевих споживачів, але й посередників на ринку [8].

Розробка та впровадження підприємством тієї чи іншої стратегії маркетингу залежить від впливу чинників, які визначають його політику і конкурентні переваги на ринку (рис. 1).

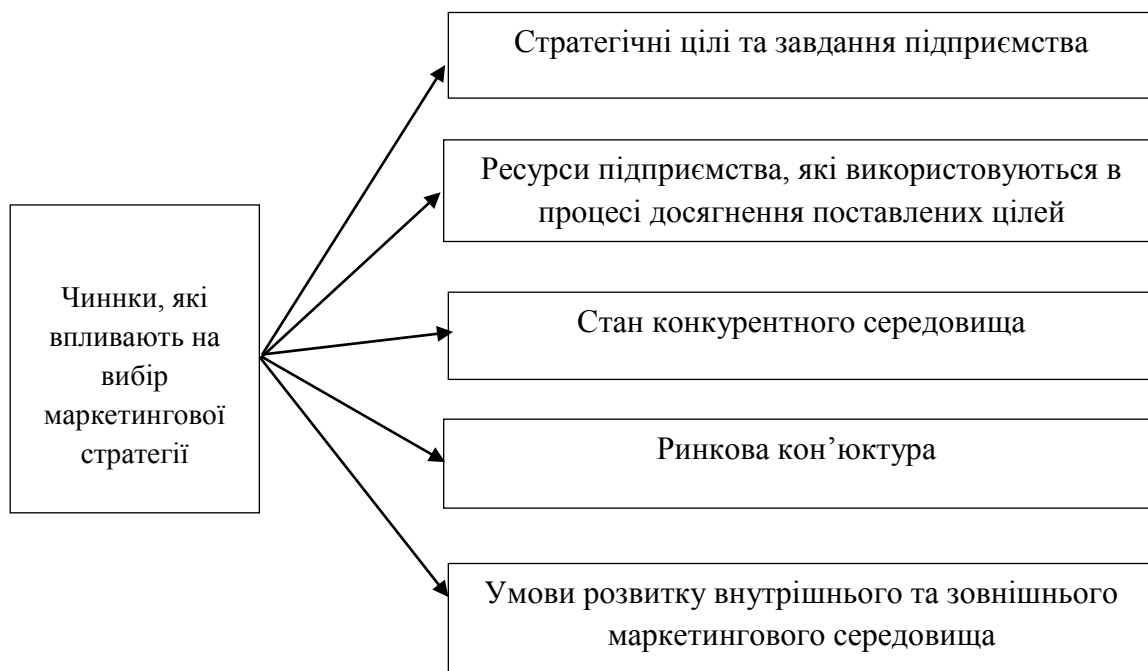


Рисунок 1. Чинники, які впливають на формування та впровадження підприємством маркетингової стратегії [1, с.302]

Саме ці чинники обумовлюють доцільність розширення масштабів діяльності підприємства, можливості виходу на нові ринки, важливість оптимального використання ресурсів для пропозиції нових товарів та послуг, умови залучення нових споживачів тощо.

Аналізуючи та враховуючи у процесі формування певної маркетингової стратегії вплив основних чинників, представлених на рис. 1, підприємства здійснюють вибір оригінальних підходів:

- орієнтуються на смаки та вподобання конкретних споживачів;
- роблять акцент на виробництві нових неповторних товарів чи послуг;
- здійснюють комплексний підхід, згідно з чим поєднуються матеріальні, фінансові, інтелектуальні ресурси;

- спираються на підвищення ролі мереж, зокрема Інтернету, що перетворює маркетингові стратегії на інноваційний процес, який забезпечує зростання прибутковості підприємств;

- здійснюють підвищення інтелектуального рівня процесу розробки маркетингової стратегії, залучаючи до розробки стратегії максимальну кількість працівників тощо.

Розробка маркетингової стратегії може бути представлена у вигляді послідовності певних дій (рис. 2).



Рисунок 2. Порядок формування маркетингової стратегії підприємства на ринку [7, с.115]

Вирішальне значення для підготовки на вихідному етапі формування маркетингової стратегії має оцінка можливостей реалізації стратегії в умовах динамічних ринкових змін.

Визначення мети та базових передумов створення стратегії передбачає, окрім формулювання мети та завдань стратегії, створення творчої команди і призначення відповідального за формування стратегії менеджера, а також встановлення обмежувальних умов щодо формування стратегії. Дослідження поточної ринкової ситуації передбачає аналіз зовнішніх та внутрішніх джерел інформації з метою отримання необхідних даних та здійснення їх подальшої обробки в процесі ідентифікації цільового ринку; характеристики тенденцій пропозиції та попиту на товари чи послуги, які виробляє підприємство; характеристики умов діяльності конкурентів; характеристики споживачів (існуючих та потенційних) [7].

Вибір оптимального варіанту маркетингової стратегії (конфігурації та заходів у межах стратегії) з можливих альтернатив полягає в тому, що може бути застосована будь-яка стратегія, залежно від конкретних умов діяльності, можливостей і перспектив розвитку підприємства. Найбільш доцільна для реалізації стратегія повинна відповідати характеру змін зовнішнього середовища і можливостям самого підприємства.

Етап контролю реалізації стратегії передбачає: експертний та статистичний аналіз діяльності підприємства; порівняння обсягів витрачених ресурсів із запланованими обсягами в контексті досягнення конкретних стратегічних цілей; визначення частки ринку на етапах впровадження стратегії та динаміки її змін, встановлення відповідності змін запланованим. Зауваження і рекомендації за результатами контролю мають бути враховані через реалізовані на практиці коригуючі та стимулюючі дії у складі стратегічного управління.

Здійснюючи реалізацію правильно обраної маркетингової стратегії, підприємство може досягти успіху у відповідних напрямках:

- адекватне передбачення зміни ситуації на ринку у коротко- та довгостроковій перспективі;
- отримання можливостей виходу за межі даних ринків;
- побудови ефективної бізнес-моделі діяльності підприємства;
- розвитку партнерських відносин з учасниками ринку;
- уникання недобросовісної конкуренції тощо [1].

Незважаючи на розробку і впровадження сучасних маркетингових стратегій господарюючі суб'єкти в процесі їх реалізації стикаються з великою кількістю ризиків, труднощів та перешкод. Це пов'язано з тим, що у світі швидко з'являються нові бренди, змінюються технології, скорочується життєвий цикл товарів, знижується ефективність реклами, зменшується можливість точного прогнозування попиту потенційних споживачів в умовах сучасного суспільства тощо. У зв'язку з цим підприємства повинні постійно працювати над обранням і удосконаленням маркетингової стратегії для підвищення ефективності своєї діяльності.

Розглянемо процес формування та впровадження маркетингової стратегії на прикладі здійснення стратегічного управління фірмою «Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd.», відомої в Китайській Народній Республіці [11].

Позиціонуючи себе як професійний постачальник послуг з планування культурних заходів, фірма «Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd.» пропонує підприємствам та приватним особам розробку комплексу заходів із планування та проведення наукових конференцій, планування тематичних культурних заходів, планування та розробки сценаріїв концертів, підготовки матеріалів для публікації у ЗМІ, розробки сценаріїв виступів, планування урочистостей, щорічних зборів компанії, планування та організації виставок, розробки сценічного дизайну. Вона працює в інтегрованому зв'язку з компаніями, що забезпечують та надають в оренду засоби освітлення, звукового супроводження, реквізит і костюми. В компанії працює професійна команда із надання комплексу послуг, яка допомагає у плануванні, прийнятті рішень щодо

організації заходів та підвищенні корпоративної культури і цінності бренду підприємства.

Сфера діяльності компанії «Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd.» охоплює надання послуг господарюючим суб'єктам з питань розробки маркетингової стратегії, формування зв'язків з громадськістю, здійснення консультування з виробництва брендів, надання послуг з питань прямого маркетингу, з питань маркетингу в організації заходів, пов'язаних з певними подіями, надання інтерактивних маркетингових послуг [11].

Служба маркетингової стратегії у складі фірми допомагає клієнтам вирішити ключові проблеми, такі як «позиціонування продукту, позиціонування підприємства на ринку, формування маркетингової стратегії, планування випуску нових продуктів, зростання сегменту продукту на ринку, побудова типового ринку», а також надає клієнтам практичну, всебічну і спільно просунуту маркетингову стратегію за допомогою персональної пакетної моделі обслуговування.

Послуги зі зв'язків з громадськістю охоплюють надання клієнтам рекомендацій та розробок, пов'язаних з прийняттям комунікаційних рішень, розвитком напрямків та форм здійснення зв'язків з громадськістю, спрямованих на підвищення значення бренду і репутації продукту фірми. Здійснюються також розробки щодо публічного річного планування та шляхів реалізації планів для клієнтів, рекомендації з питань поетапного планування і впровадження основних заходів, з питань управління взаємовідносинами з медіа. Надається допомога клієнтам в напрямку орієнтації в умовах конкретних кризових ситуацій суспільної думки або оголошення в новинах певних подій з надзвичайних ситуацій, пропонуються розробки відповідних програм і планів по зв'язках з громадськістю та надаються рекомендації щодо системних рішень.

Служба управління подіями Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd. використовує ефективні інструменти і методи управління подіями, від планування і організації заходу до його завершення. Весь процес

контролюється і управляється шляхом встановлення стратегічного зв'язку з провідними вітчизняними постачальниками послуг цифрового зображення. Така співпраця забезпечує застосування провідних у світі технологій цифрового візуального відображення, які використовуються на Заході, та демонструють першокласний досвід на місці. Контент послуги включає прес-конференції, конкурси, концерти з цифровими візуальними дисплеями на тематичних, урочистих та рекламних заходах [11].

Послуги прямого маркетингу сприяють використанню можливостей маркетингового консалтингу для проведення досліджень, поширення досвіду і об'єднання бази даних ЗМІ та установ, щоб допомогти клієнтам здійснювати такі послуги, як розробка листів, електронних листів і електронних журналів.

Консультації з бренду здійснюються відповідно до бізнес-середовища клієнта і конкретних вимог. Це стосується індивідуальних практичних і ефективних консультаційних послуг з управління для підприємств, включаючи рушійну силу бренду, аналіз ринку, основну цінність бренду, стратегічне планування та загальне планування платформи управління брендом, маркетинг бренду та інтегрований комунікаційний план. Консультації також стосуються прийняття рішень для досягнення максимальних конкурентних переваг корпоративного бренду і оптимізації бізнес-операцій.

Служба маркетингу з надання послуг, пов'язаних з певними подіями, здійснює планування та надає рекомендації з питань організації і використання людей або подій, які мають інформативну цінність, характеризуються соціальним впливом і ефектом відомих людей. Це привертає інтерес і увагу засобів масової інформації, соціальних груп і споживачів для поліпшення видимості та репутації компанії або продукту.

Інтерактивні маркетингові послуги пов'язані з використанням нових інформаційних засобів, Інтернету для створення корпоративного іміджу і реалізації поширення інформації за допомогою інцидентів.

Організаційна структура компанії «Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd.» - це горизонтальна структура управління, в якій керує безпосередньо генеральний директор, та здійснюється за напрямками: «людські ресурси», «розвиток ринку», «клієнти», «ЗМІ», «події», «нові медіа», «дизайн», «фінансовий менеджмент».

Відділ «людські ресурси» працює за стандартного поділу системи процесу праці. В обов'язки відділу «розвиток ринку» входить формулювання і реалізація плану розвитку ринку компанії, інтеграція ресурсів компанії для збільшення клієнтів і оцінка ефективності продажів. Етап пропозиції - це об'єднання клієнтського відділу та відділу ЗМІ для внесення пропозицій. Після успішної заявки на проект клієнтський відділ відповідає за спілкування зі замовником та написання копірайтингу. Медіа-відділ відповідає за реалізацію ЗМІ. Два відділи обслуговують клієнтів разом. Людські ресурси, дизайн і фінанси - все це важливі служби підтримки. Відділ кадрів відповідає за набір, відбір і навчання відповідних талантів для компанії, щоб забезпечити потреби компанії в зайнятості. Дизайнерський відділ - це «вишенька на торті», яка допомагає у здійсненні планування. Фінансовий відділ відповідає за управління фінансовим капіталом, бухгалтерський облік і контроль фінансових ризиків для забезпечення нормальної роботи підприємства. Керівники усіх відділів підпорядковуються генеральному директору.

Ресурси компанії «Shanghai Qiji Culture Media Co., Ltd.» перш за все стосуються медіаресурсів, фірма має сильну команду медіа-консультантів. Вони підтримують щоденно зв'язок з більш, ніж 2000 ЗМІ, і більш, ніж 5000 репортерами, підтримують тісний контакт з більш, ніж 100 керівниками ЗМІ, і спілкуються з більш, ніж 200 вечірніми газетами. Відповідальний за сторінку новин Metropolis Daily підтримує тісне спілкування: віддається перевага телеканалам CCTV1, 2, 4, 13, Kaku, Education та інші каналам ТБ медіаресурсів; може висвітлювати більше 4000 основних китайських форумів, більше 3000 блогів і основних відеороликів, веб-сайти соціальних мереж; підтримується

зв'язок з понад 2000 лідерами громадської думки та гарна здатність просувати громадську думку. У нього також є переваги урядових відомств і неурядових організацій для ефективного наведення мостів співробітництва [11].

Що стосується якісного складу людських ресурсів, то всі шість основних управлінських команд компанії - це випускники провідних університетів і високопоставлених компаній зі зв'язків з громадськістю з багатим досвідом управління і стабільними клієнтськими ресурсами; 70% керівного складу, що складається з понад 50 осіб, мають ступінь бакалавра, а 30% - закінчили магістратуру та аспірантуру та мають багатий досвід роботи. У мозковому центрі працюють представники ЗМІ високого рівня, професори університетів та експерти з маркетингу.

Аналіз ділової ситуації починається з оцінки ресурсів як головного козира в конкуренції між підприємствами. Чим більше ресурсів, тим вище конкурентоспроможність підприємства. Аналізуються ресурси ЗМІ, людські ресурси, державні ресурси і ресурси місця проведення заходів компанії. В характеристиці ресурсів ЗМІ для PR-компаній в Китаї найбільш важливим моментом є якість роботи ЗМІ. Отже, чим краще вони володіють засобами масової інформації і чим вони більш відомі, тим сильніше їх здатність до виконання основних завдань. У компанії є столичні газетні ресурси з основних ЗМІ Пекіна і різних провінцій, а також є партія «Політика і телебачення». Фінансові ресурси ЗМІ високі. Вони часто допомагають компаніям використовувати методи зв'язків з громадськістю та отримувати задоволені відгуки від клієнтів. Прихід ери Інтернету знаменує собою формування середовища соціальних мереж. Медіа-середовище змінилося. Медіа-ресурси Qіjі збільшили інтеграцію соціальних мереж, власних ЗМІ та пошукових систем, в основному за рахунок онлайн-планування заходів, збільшення кількості шанувальників і прихильників. Однак комбінований ефект нових медіа повністю невикористаний, ресурсів для власної нової медіа-платформи недостатньо.

Оцінка людських ресурсів. Люди - це ядро і рушійна сила розвитку компанії. «Орієнтованість на людей» - філософія бізнесу, тому ключовими завданнями компанії є якість і навчання персоналу: 30% працівників закінчили або навчаються в магістратурі та аспірантурі, 70% - бакалаври [11]. Що стосується професійних навичок, то основне керівництво компанії Qiji складається з фахівців у різних сферах, а посадові особи відповідають вимогам посади.

З точки зору менеджменту, перевірка рівня освіти є основним елементом управління людськими ресурсами та передумовою для розвитку компанії. Наявність групи лідерів думок аналітичного центру - найкраща підтримка для розширення бізнесу. Компанія Qiji завжди ставить роботу з людськими ресурсами на перше місце, зміцнює командне навчання, встановлює щотижневі звіти і щотижневі зустрічі, а також покращує ефективне управління в усіх відділах. Звертається увага на навчання професійним навичкам, надається співробітникам можливість самостійно виконувати невеликі і середні проекти. Директор відділу або старший менеджер по роботі з клієнтами контролює виконання проектів, набуття досвіду роботи та швидке покращення практичних навичок нових співробітників. Навчання зовнішніх експертів проводиться кожні півмісяця, пояснюються новітні зарубіжні кейси, зміцнюється інноваційне маркетингове мислення, а співробітники відділу кадрів регулярно проводять виїзні семінари та емоційне спілкування один раз на місяць, щоб забезпечити психічне здоров'я співробітників. Не рекомендується понаднормова робота для забезпечення стабільності персоналу. Використовуються винагорода за збільшення кількості нових клієнтів та відбувається дотримання основних принципів для підвищення обізнаності співробітників з питань продажів і визначення оплати праці: продуктивність + бонус + страхування.

Компанія Qiji проводить значну роботу щодо стабілізації колективу співробітників, коефіцієнт стабільності персоналу становить 85% при збереженні початкового масштабу, але є труднощі, які стосуються набору персоналу. Співробітники недостатньо добре обізнані про побудову бренду компанії. Найчастіше вони розуміють, що зайняті роботою над проектами, у них немає часу на роздуми про бренд. Це відповідає реальній ситуації. Корпоративні бренди великих компаній зі зв'язків з громадськістю покладаються на ефект масштабу і спеціальний відділ маркетингу, який займається зв'язками з громадськістю. Компанія Qiji ще не досягла таких масштабів, але сподівається впровадити пізнаваність бренду в роботу співробітників і мати деякий вплив.

Для можливостей розвитку ринку в компанії Qiji є спеціальний відділ розробки, але він не обмежується тільки розробкою. Інші відділи будуть отримувати процентну комісію, якщо у них є підказки для відстеження успіху. Завдяки тісним відносинам зі ЗМІ, останні оперативно повідомляють компанію про інформування клієнтів через конференції, але цей канал не є достатньо ефективним. Клієнти - основне джерело успіху компанії, часто вони є клієнтами клієнтів, так що збереження старих клієнтів постійно в центрі уваги. Разом з тим можливості розвитку ринку потребують подальшого поліпшення, і укріплення позиціонування компанії на ринку дуже важливо.

Зв'язок з клієнтами, планування і написання планів, пропозицій, підписання контрактів, реалізація і розрахунок є робочими процедурами індустрії зв'язків з громадськістю. Для того, щоб компанія Qiji виділялась в однорідному бізнес-середовищі, її повинні представляти професіонали за вказаними вище вимогами. Всі співробітники компанії Qiji - це досвідчені люди, які багато років займаються зв'язками з громадськістю, та мають багатий галузевий досвід роботи на різних посадах, високий професіоналізм, здатність до підготовки планів вище галузевого рівня, а здатність до комунікацій зі ЗМІ вище галузевого рівня. Можливості координації команди забезпечують

приплив нових прогресивних співробітників, високу поінформованість про послуги і посилення культури обслуговування. Компанія має більше десяти практикуючих фахівців з маркетингу, об'єднує десятки лідерів думок ЗМІ високого рівня для надання комунікаційних ресурсів. Крім того, супроводженням діяльності компанії займається більше десяти професорів і вчених. Таким чином, консультації, пропозиції та подальші дії - переваги компанії Qiji.

Аналіз клієнтського середовища пов'язаний з розглядом індустрії культурної нерухомості. Дослідження культурної нерухомості в різних країнах свідчать про те, що це висхідна галузь з найсильнішою динамікою і найбільшим потенціалом розвитку у світі. Крім того, продукт цієї галузі має надзвичайно високий культурний відтінок. Вони повинні використовувати засоби масової інформації і діяльність зі зв'язків з громадськістю для пояснення культурних елементів і поширення цінності бренду. Зміцнюючи комунікацію зі споживачами, слід враховувати, що майбутній попит на PR в цій галузі величезний, вимоги до бізнесу зі зв'язків з громадськістю також дуже високі, наприклад, просування бренду, маркетинг заходів, кризові зв'язки з громадськістю тощо.

В даний час не існує компанії зі зв'язків з громадськістю з особливими ресурсами або професійними перевагами, що представляє собою ринковий пробіл, який можна подолати. До прикладу – розширення зв'язків з громадськістю у фармацевтичній галузі. У 2020 році для щорічного обслуговування клієнтів були додані продукти зі зв'язків з громадськістю - «Brand Consulting and Market Research». Вони були перетворені в книгу, яка поширювалася і перевірялася в групі клієнтів, та отримала добрий відгук. «Внутрішнє посилення на інформацію про бренд» - журнал з питань розвитку фармацевтичної промисловості, що виходить раз на два місяці. У фармацевтичній галузі беруть участь уряд, лікарні, галузеві асоціації, фармацевтичні компанії та інші підрозділи, які потребують сильних зв'язків з

громадськістю і мають великі кошти. У розвитку цієї індустрії є своя унікальність. Клієнти мають й інші професійні потреби, крім зв'язків з громадськістю, такі як медичні знання, що змушує клієнтів мати певний ступінь залежності і прихильності до компаній зі зв'язків з громадськістю, які обслуговували фармацевтичну промисловість на попередньому етапі. Потреби фармацевтичних компаній в комунікаціях з громадськістю більш великі і складні. На основі поліпшення іміджу власного бренду вони сподіваються одночасно враховувати інтереси партнерів, місцеві інтереси і галузеві асоціації. З точки зору комунікаційних потреб, більшість з них надходить від споживачів безрецептурних препаратів. Інвестиції у зв'язок з громадськістю для таких продуктів поступово розвиваються і переходять в мережу. У той же час існує більше обмежень на використання носіїв в цій галузі, і вони варіюються залежно від місцевого законодавства.

Зв'язки з громадськістю для компаній в галузі IT-комунікацій. Через високий професіоналізм в галузі клієнтів, PR-бізнес клієнтів в цій галузі вимагає від практиків певних професійних знань. Під впливом фінансової кризи продуктивність деяких IT-компаній знизилася, вони знаходяться в періоді відновлення, суворо контролюють або скорочують витрати на просування бренду.

Зв'язки з громадськістю для компаній з індустрії дошкільної освіти. Гряде четверте покоління бебі-буму. Дошкільна освіта в Китаї - нова галузь, тому є величезні можливості для її розвитку. Уряд надає великого значення освіті дітей грудного та раннього віку у віці від 0 до 3 років. Компанії дошкільної освіти посилюють увагу щодо комунікації бренду. Попит на зв'язок з громадськістю зростає, витрати на зв'язки з громадськістю підвищуються.

Керування бізнесом та фінансовий стан Qiji Company характеризуються тим, що за останні три роки дебіторська заборгованість в основному нормальна. Розрахунок з клієнтами по нерухомості проводиться щоквартально, тому платіжний цикл довший, але після надання рахунку-фактури платіж може бути

повернутий протягом 15 робочих днів за нормальних обставин, і ніякі витрати не будуть утримані. Скорочується період простроченої заборгованості і збільшується прибуток. Через запізнення у внутрішньому процесі комунікації клієнта плата для ІТ-клієнтів оплачується кожні шість місяців. Така ситуація не відповідає суті щомісячного обслуговування клієнтів ІТ. Після внутрішньої оптимізації процесу поточний статус буде виправлений, і платіж буде відновлений у формі щомісячної оплати для зниження фінансових ризиків. Туристичні клієнти в основному використовують модель щомісячної плати за обслуговування. Сторонні збори оплачуються клієнтом. Вартість проекту в принципі можна не враховувати. Це найприбутковіший тип клієнтів, але цикл оплати повільний, і платіж слід отримувати якомога швидше. Клієнти-фармацевти в основному призначені для виконання одного CASE. Цикл проекту довгий. При цьому є певний відсоток витрат ЗМІ на відрядження. На більш пізньому етапі варто отримувати передоплату замовника (30% від суми проекту). З точки зору контролю витрат, конкретна операція може бути виключена з м'якої статті. Графік поїздок визначається заздалегідь, а вартість проекту може бути знижена у вигляді додаткових знижок при великому трафіку. Освітні та інші клієнти окупаються миттєво.

Вибір і формулювання корпоративної стратегії компанії Qijі проводиться на науковій основі стратегічного управління компанією, з особливою увагою до формування стратегічного маркетингу [11]. В результаті проведення SWOT-аналізу в поєднанні з розглянутою операційною ситуацією в діяльності компанії Qijі були визначені відповідні напрямки в стратегічному узгодженні. У відповідності до реальної ситуації, компанія Qijі зміцнить стратегічне мислення, яке сприяє розвитку майбутнього компанії, і зробить компанію більш успішною. Необхідно враховувати реальні досягнення компанії, існуючі ризики на ринку, протистояти новим викликам в майбутньому, та використовуючи ідею розширення горизонтів діяльності, ставати все сильнішою. На цих

підставах обрано стратегію зростання, це провідний варіант, і він буде реалізований при ефективному плануванні впровадження [11].

У визначенні стратегічної місії та формулюванні стратегічної мети Qiji Company орієнтується на наступне. По-перше, «поважаючи і розуміючи клієнтів», необхідно прискорити створення корпоративного механізму навчання талантів, а побудова досконалої системи людських ресурсів починається з оптимізації організаційної структури.

По-друге, прийняти принцип безперервності переваг для проведення поглибленого вивчення послуг клієнтів, скористатися наявними можливостями для виходу компанії на ринок нерухомості, освіти та державного управління, підняти дизайн вищого рівня, досягти стратегічних висот, поліпшити імідж бренду компанії і розмір прибутку.

По-третє, підвищити репутацію компанії у сфері малих та середніх підприємств з метою захоплення ринку. Компанія доклала зусиль до співробітництва з малими і середніми підприємствами, змістивши лінію фронту в міста другого і третього рівня, уникаючи прямої конкуренції з кількома великими компаніями. Прорив через Червоне море, зміна традиційного іміджу Qiji Company і характеру клієнтів, розширення нових областей роботи клієнтів, зберігання електронної комерції тощо.

По-четверте, досягти операційної цілі стратегії зростання компанії протягом 5 років - стати сильнішою і більшою.

Реалізація стратегічної місії компанії має такий прояв. Спочатку бізнес Qiji був в основному заснований на традиційному бізнесі зі зв'язків з громадськістю, і сфера діяльності була обмежена Пекіном. У міру поступового розвитку компанії за рахунок розширення бізнесу методи зв'язків з громадськістю поступово збагачуються, розвивається консалтинг, комунікації з новими засобами масової інформації та бізнес, не пов'язаний з PR. Компанія Qiji дотримується "орієнтованої на людей" філософії бізнесу і використовує унікальну "людську" конкурентну перевагу для досягнення успіху у клієнтів і

саморозвитку, досягнення твердої консолідації ринку Пекіна, поступового розширення ринку Північного Китаю, розвитку південно-східного ринку, виходу на міжнародний ринок. У 2018 році оборот Qiji Company досяг 100 мільйонів юанів, вона стала більш вдосконаленою і сильною, що зробило Qiji найкращою і професійною новою компанією зі зв'язків з громадськістю в країні.

Корпоративна місія - духовне керівництво компанії, стратегічна мета - напрямок діяльності компанії. Щоб повною мірою компанія могла проявити свою ефективність та позицію на ринку, необхідно об'єднати духовний рівень і рівень керівництва компанії. Важлива правильність стратегічного плану та послідовність здійснення корпоративного стратегічного планування. Вибір стратегії росту вимагає уникнення недоліків внутрішнього контролю.

Основні напрямки роботи з реалізації стратегічного планування Qiji Company на наступні п'ять років полягають в наступному:

зосередитись на розвитку ринку малих і середніх підприємств за допомогою моделі зберігання електронної комерції, щоб забезпечити зростання прибутку і продуктивності компанії;

розширити клієнтську базу, вивчати нових клієнтів і прагнути до розвитку нового прибуткового бізнесу з управління взаємовідносинами з клієнтами;

контролювати проектні витрати, проводити сувору бюджетну роботу і прагнути досягти збільшення прибутковості компанії;

закріпити позиції провідної професійної компанії зі зв'язків з громадськістю в галузі.

Реалізації стратегічних планів повинно сприяти виконання наступних бізнес-ідей. Активно розвивати нові продукти та формувати системну модель розвитку бізнесу. Підтримувати високу ступінь чутливості галузі і можливості перемикавання, а також проводити позиціонування галузі та цільовий відбір потенційних клієнтів. Відшукувати резерв можливостей для розвитку бізнесу.

Створити професійну команду з розвитку клієнтів. Розвивати інтегровану маркетингову комунікацію (Iqizhi C) з використанням гнучкого режиму роботи «хмарних зв'язків з громадськістю», що означає інноваційну модель командної роботи зі зв'язків з громадськістю, яка характеризується розмиванням концепції проектної команди, зменшенням відмінностей в рангах та інтеграцією «ресурсів потенціалу» всіх доступних членів команди. Завдяки віртуалізації тимчасового механізму роботи проектної групи формується «пул потужностей», який можна гнучко викликати відповідно до вимог проекту, і одночасно підтримувати кілька паралельних проектів для досягнення максимальної віддачі з мінімальними витратами. Суть зв'язків з громадськістю в хмарі вимагає, щоб керівники компаній і відділів заздалегідь чітко спілкувалися з членами команди і усували кордони відділів. Намагатися активно зайняти ресурси, поліпшити структуру відділів, створити відділ дослідження ЗМІ високого рівня обслуговування з медіа-базою даних, реалізувати інтегровану маркетингову комунікацію.

Отже, стратегія зростання є керівним напрямом стратегічного планування Qiji Company, спрямованим на оптимізацію системи організаційної структури, поліпшення конструювання ресурсів, розширення основних можливостей, відкриття інтегрованих маркетингових каналів, посилення можливостей виконання проектів і зміцнення корпоративного потенціалу. Формування та послідовна реалізація вище представленої маркетингової стратегії є важливим підґрунтям для розширення горизонтів діяльності Qiji Company, збільшення клієнтів, передбачення стратегії і дії клієнтів, а також стратегії боротьби з потенційними ризиками, щоб досягати конкретних високих результатів.

Таким чином, аналіз сучасних методологічних основ формування маркетингових стратегій та практичних кроків реалізації маркетингової стратегії на прикладі діяльності Qiji Company з урахуванням проблем, з якими пов'язано впровадження їх у життя, дозволяють зробити певні рекомендації щодо напрямів покращення реалізації обраних підприємствами маркетингових

стратегій. Підприємствам слід чітко окреслювати маркетингову стратегію, забезпечувати постійний контроль її виконання та реагування на зміну ситуації на ринку. При орієнтації на вихід на закордонні ринки враховувати власні пріоритети та конкурентні переваги компанії. З метою підвищення шансів компанії на розширення масштабів та успіху на ринку слід зосередити особливу увагу на чинниках, що сприяють реалізації інноваційних підходів в діяльності, використанні інноваційних технологій.

Впровадження в життя сучасних маркетингових стратегій підприємств з урахуванням їх конкурентних переваг, нових ринкових тенденцій та глобальних викликів є важливим для національної економіки будь-якої країни, в тому числі для української економіки. На сьогодні, ринкова економіка України більшою мірою орієнтована на прибуток, а не на задоволення потреб людини, динамічний розвиток сучасного маркетингу відбувається саме в цих умовах. Повністю слід погодитись з думкою дослідників, які розкривають слабкі місця щодо стратегічного управління та впровадження маркетингових стратегій українськими підприємствами. Найбільш важливими проблемними питаннями маркетингу є визначення основної мети маркетингу та маркетингової діяльності, яка полягає у тому, щоб збути, продати, реалізувати товар у будь-який спосіб і будь-якої якості. З такими підходами економіка не зможе працювати на потреби людей. Маркетинговими завданнями є стимуляція попиту людей на товари за допомогою реклами і моди, щоб їх реалізація приносила максимальний прибуток, маркетингологи представляють інтереси не споживача, а виробника [10].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження показало, що в умовах сучасних внутрішніх і глобальних викликів, швидких змін у житті суспільства і вподобань споживачів господарюючі суб'єкти повинні все більше уваги приділяти удосконаленню стратегічного управління компанією на основі комплексної оцінки діяльності та впровадження сучасних маркетингових стратегій. Основою успішної реалізації

маркетингових стратегій в сучасних умовах повинен бути інтелектуальний капітал компанії, що здатен на формування та реалізацію маркетингових стратегій з опорою на креативні та інноваційні підходи для досягнення успіху на ринку і завоювання нових ринків [12].

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в аналізі сучасних маркетингових стратегій, їх впровадження українськими підприємствами, можливостей їх реалізації з урахуванням нових ризиків, можливостей виходу компаній на закордонні ринки, шляхів підвищення ефективності використання ресурсів компаній в реалізації маркетингових стратегій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бліщук К. Сучасні маркетингові стратегії. Ефективність державного управління. 2016. Вип.4 (49). Ч.2. С.301 – 307.
2. Бойчук І.В. Маркетинг промислового підприємства / І.В. Бойчук, А.Я.Дмитрів. К.: Центр учбової літератури. 2014. 620 с.
3. Демків Я.В. Маркетингові стратегії на високотехнологічних ринках. URL: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Vnulp/Logistyka/2010_669\24.pdf. (дата звернення: 10.05.2021).
4. Друкер П. Менеджмент. М., 2010. 704 с.
5. Котлер Ф, Келлер К. Маркетинг – менеджмент. СПб. 2015. 800 с.
6. Koch R. Changes in strategy in the twentieth century. - URL: http://www.cfin.ru/management/strategy/plan/changing_strategy.shtml. (дата звернення: 07.05.2021).
7. Левченко К.А. Маркетингова стратегія підприємства на ринку промислових товарів України: порядок формування та стратегічні ризики. Економіка та держава. 2018. № 3. С.113-117.
8. Пюро О.М. Сучасні маркетингові стратегії підприємств в галузі інформаційних технологій. URL:http://www.nauka.com/14_NPRT_2010/Economics/65971.doc.htm. (дата звернення: 14.05.2021).

9. Турченко М. О. Маркетинг. Київ: Знання. 2011. 320 с.

10. Шульга Л.В., Терещенко І.О., Шарлай О.В. Сучасні маркетингові стратегії управління підприємством. Ефективна економіка. 2020. №9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 14.05.2021).

11. Shanghai Qiji Culture Media Company, Limited - National Company. URL: <https://http://www.ncmedia.com.cn/#/>

12. Радченко Л.П. Інтелектуальний капітал як пріоритетна складова інноваційного розвитку національної економіки. Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2011. Вип. 4. С. 67-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2011_4_14 (дата звернення: 15.05.2021)

УДК 378:330.35

Я. О. Бондаренко, О. О. Коротенко

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ФАКТОРУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

Розвиток глобальної економіки передбачає зростання ролі людського капіталу, формування якого неможливе без якісної підготовки вищою школою. З іншого боку, вища освіта є галуззю національної економіки і її ефективне функціонування сприяє розвитку усієї країни. Актуальність дослідження системи вищої освіти України обумовлюється існуванням у цій сфері проблем, які негативно впливають на можливості економічного піднесення країни. Метою статті є виокремлення цих проблем та визначення перспективних напрямів розвитку задля економічного зростання України. У дослідженні на основі статистичного аналізу та теоретичного узагальнення визначені недоліки функціонування сфери вищої освіти України, зокрема недостатня конкурентоспроможність національних закладів освіти, нераціональність щодо функціонування закладів вищої освіти, скорочення контингенту здобувачів вищої освіти у вітчизняних ЗВО, незадовільний рівень автономії ЗВО, асиметрія міграційних потоків здобувачів вищої освіти, невідповідність підготовлених кадрів запитам ринку праці, недосконалість фінансування вищої освіти та погіршення ресурсного забезпечення навчально-виховного процесу у вищій освіті. Запропоновано напрями розвитку вищої освіти задля економічного зростання України - підвищення якості та доступності вищої освіти, здійснення її інтернаціоналізації, забезпечення збалансованості між запитами ринку праці та підготовленими фахівцями, інтеграція науки, освіти та бізнесу, кожний з яких потребує подальшого дослідження.

Ключові слова: вища освіта, економічне зростання, заклади вищої освіти (ЗВО), здобувачі вищої освіти, конкурентоспроможність, освітня міграція, фінансування, ринок праці.

The development of the global economy involves the growing role of human capital, the formation of which is impossible without quality training in higher education. On the other hand, higher education is a branch of the national economy and its effective functioning contributes to the development of the whole country. The relevance of the study of the higher education system of Ukraine is due to the existence in this area of problems that negatively affect the opportunities for economic growth of the country. The purpose of the article is to identify these problems and define promising areas of development for economic growth in Ukraine.

The study, based on statistical analysis and theoretical generalization, identified shortcomings in the functioning of higher education in Ukraine, including insufficient competitiveness of national educational institutions, irrationality in the functioning of higher education institutions, reduction of the contingent of higher education in domestic HEIs education, inconsistency of trained personnel with the demands of the labor market, imperfect financing of higher education and deterioration of resource provision of the educational process in higher education. The directions of higher education development for the economic growth of Ukraine are proposed – improving the quality and accessibility of higher education, its internationalization, ensuring a balance between labor market demands and trained professionals, integration of science, education and business, each of which requires further research.

Keywords: *higher education, economic growth, higher education institutions (HEIs), higher education seekers, competitiveness, educational migration, financing, labor market.*

Постановка проблеми. Вища освіта формує та розвиває сучасні передові компетенції людини, необхідні для інноваційної економіки. Ця сфера суттєво сприяє інтелектуальному й професійному розвитку суспільства та піднесенню національної економіки, оскільки забезпечує формування людського капіталу, підвищення продуктивності праці, робить суттєвий внесок у створення інновацій, обумовлює попит не тільки на освітні послуги, а й на супутні продукти з боку адміністраторів, викладачів та здобувачів. На сьогодні основною місією вищої освіти є забезпечення сталого інноваційного розвитку України через підготовку висококваліфікованих фахівців, створення та поширення знань, формування інтелектуального, соціального і духовного капіталу суспільства, готового до викликів майбутнього[7]. Проте для досягнення цієї мети є певні перешкоди. Тому актуальним є визначення основних проблем, що спостерігаються у системі вищої освіти і заважають її ефективній діяльності, та виокремлення пропозицій щодо подальшого ефективного розвитку вищої школи і ЗВО як факторів піднесення національної економіки.

Аналіз актуальних досліджень. Питання стану та тенденцій розвитку системи вищої освіти як галузі національної економіки досліджується спеціалізованими установами (Міністерством освіти та науки, Національним агентством із забезпечення якості освіти, Державним комітетом статистики) та окремими науковцями, зокрема О. Воробйовою, В. Луговим, О. Панич, О. Слюсаренко, Ж. Талановою й ін. Роль вищої школи у загальному розвитку країни розглядали В. Гейць, І. Каленюк, О. Мельникова, І. Прокопенко, А. Чухно та інші. Проте динамічність економічних процесів обумовлює необхідність продовження дослідження сфери вищої освіти як чинника економічного зростання України.

Мета статті полягає у виокремленні основних проблем функціонування сфери вищої освіти як складового елементу національної економіки та визначенні перспективних напрямів її розвитку задля економічного зростання України.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні система вищої освіти є вагомим суспільною інституцією, оскільки з одного боку формує людський (інтелектуальний, соціальний і духовний) капітал, готує для галузей економіки кваліфікованих фахівців, з іншого – сама є ланкою національної економіки, створюючи вклад у ВВП, надаючи робочі місця, формуючи доходи певних категорій населення. Проте аналіз стану та динаміки розвитку елементів системи вищої освіти України свідчить про наявність певних проблем її функціонування, серед яких доречно визначити наступні:

Недостатня конкурентоспроможність національних закладів освіти. Аналіз світових рейтингів університетів продемонстрував вкрай обмежену присутність та позиції українських освітніх установ у них. Так, до рейтингу Times Higher Education World University Rankings (який містить понад 1500 університетів із 93 країн) у 2020 р. увійшли лише дев'ять українських ЗВО, рейтинг QS World University Ranking (де представлено 1000 кращих університетів із 80 місць) містить лише 6 установ вищої освіти із України, але у

більшості світових рейтингів університетів (TOP-500, TOP -1000, Academic Ranking of World Universities) Україна, на жаль, взагалі не представлена [7]. Враховуючи, що будуються такі рейтинги на аналізі даних про якість та доступність викладання, розвиток науково-дослідної діяльності та цитованості робіт викладачів, міжнародне сприйняття і мобільність представників освітніх закладів, репутацію ЗВО серед роботодавців різних країн й ін., можна стверджувати, що Україна ще суттєво відстає від світового рівня розвитку вищої освіти.

Нераціональність щодо функціонування закладів вищої освіти. Функціонування навчальних закладів впродовж 1991-2019 рр. на ринку послуг вищої освіти зазнало певних турбулентних змін, що вплинуло на їхню конкурентоспроможність (рис. 1).

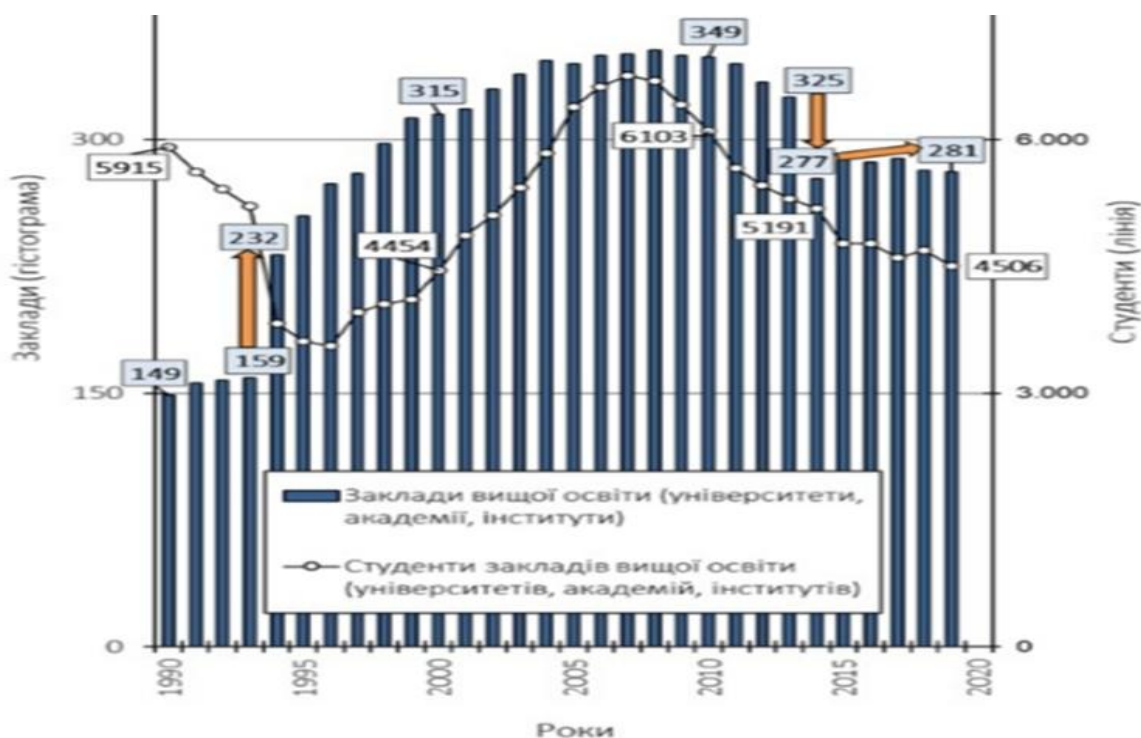


Рис. 1 Кількість закладів вищої освіти і середня чисельність здобувачів в одному закладі в Україні у 1990-2019 рр.

Джерело: [2]

Наприклад, у 1994 р. в умовах скорочення ВВП було відкрито нових 73 ЗВО, а у 2014 р., навпаки, закрилися 48 університетів, академій, інститутів. Проте з того часу кількість ЗВО знову збільшилася і залишається, на наш погляд, надмірною, а заклади подрібненими. На сьогодні серед українських ЗВО спостерігається надмірна дубльованість, профільна неадекватність та невідповідність місцевим ринкам праці. Так, наприклад, у Кропивницькому, де налічується 8,6 тис. здобувачів вищої освіти, функціонує 8 ЗВО, з яких 6 – готують фахівців у галузі права [2].

Скорочення контингенту здобувачів вищої освіти у вітчизняних ЗВО. Така негативна динаміка спостерігається з 2008 року (рис.1). За останні п'ять років кількість осіб, що отримувала вищу освіту скоротилася на 8,6% і становила у 2020 р. 1142 тис. осіб [3]. Причинами цього є несприятлива демографічна ситуація; низький відсоток бажаючих отримати другу вищу освіту; погіршення рівня повної загальної середньої освіти абітурієнтів; недосконалість системи ЗНО; ускладнені умови вступу до магістратури (ЄВІ з англійської мови); непрозорість надання університетам місць державного замовлення, дисбаланс між попитом на певні спеціальності (які є більш коштовними і обмеженими) та пропозицією інших напрямів (які є доступними, але не цікавими для абітурієнтів); освітня еміграція української молоді та ін.

Незадовільний рівень автономії ЗВО. Європейська асоціація університетів аналізує автономність освітньої установи за чотирма складовими: академічною (включає рівень самостійності університету щодо питань набору здобувачів, запровадження навчальних програм, моніторингу якості освіти), організаційною (охоплює академічні та адміністративні структури, моделі управління університетом), кадровою (можливості закладу самостійно наймати робітників, встановлювати умови їхньої праці, забезпечувати кар'єрне зростання і професійний розвиток) та фінансовою (здатність залучати кошти, володіти майном ЗВО, робити позики і встановлювати оплату за навчання). Низькі показники у діяльності вітчизняних ЗВО спостерігаються за усіма

вимірами автономії. Так, установи вищої школи все ще обмежені у правах самостійно визначати правила прийому на навчання; самостійно обирати керівника та строки його перебування; формувати апарат управління закладу; самостійно встановлювати заробітну плату для викладачів та адміністративного персоналу; обирати цикл та тип державного фінансування; вільно розпоряджатися залишками коштів; брати позики; вільно розпоряджатися майном ЗВО. Тому державі необхідно визначитися, яку роль університетська автономія має відігравати у стратегічному розвитку української вищої освіти та створювати відповідні умови для її повноцінної реалізації [4].

Асиметрія міграційних потоків здобувачів вищої освіти. В Україні спостерігаються певні проблеми та диспропорції в інтернаціоналізації вищої освіти. Так, на вітчизняному ринку вищої освіти кількість українців, бажаючих навчатися у світових ЗВО, значно переважає контингент іноземних студентів, що опановують ступінь бакалавра чи магістра в Україні. Наприклад, у 2017/2018 н. р. понад 83 тис. осіб з українським громадянством навчалися в закордонних університетах, а в Україні у цей період налічувалося лише біля 76 тис. здобувачів-іноземців [1; 6, с.40]. При цьому суттєво різняться і країни освітньої міграції. Українське студентство їде вчитися здебільшого до Польщі, Німеччини, Чехії, Словаччини, Росії, Канади, Італії, США, Іспанії, Австрії, Франції. Ці країни отримують понад 90% усіх українців, які навчаються за кордоном. До України ж приїжджає отримувати вищу освіту молодь із Індії, Марокко, Туркменістану, Азербайджану, Нігерії, Китаю, Туреччини, Єгипту, Ізраїлю та Узбекистану. Аналізуючи запити іноземців щодо напрямів освіти, можна відзначити, що майже половина з них (47%) обирають медичні спеціальності і навчаються переважно у Харківських, Київських, Одеських та Дніпропетровських ЗВО [1]. У середньому частка іноземних студентів у вітчизняних ЗВО становить від 7,09% до 2,57%, що є низьким показником у порівнянні із світовими та європейськими університетами [6, с.38]. Також доречно зазначити, що виїжджають на навчання за кордон здебільшого здібні

та інтелектуально розвинуті українці, що у свою чергу створює проблему відтворення якісного людського капіталу суспільства та подальшого інноваційного розвитку країни.

Невідповідність підготовлених кадрів запитам ринку праці. В Україні продовжує спостерігатися розрив між структурою підготовки кадрів ЗВО та потребами роботодавців. На початок 2020/21 н.р. пріоритетними з боку здобувачів вищої освіти були такі галузі знань: управління та адміністрування (145261 осіб), освіта/педагогіка (133304 осіб), охорона здоров'я (93686 осіб), інформаційні технології (89138 осіб) та право (86460 осіб) [3]. При цьому найбільше вакансій було запропоновано у сфері ІТ, торгівлі, виробництві (робочі спеціальності) та логістиці. Негативна тенденція також спостерігається і щодо офіційного працевлаштування частки випускників ЗВО. У 2018 р. тільки 12,1% випускників ЗВО отримали направлення на роботу [7]. При цьому з боку роботодавців все частіше відмічається незадоволеність рівнем компетентності випускників, недостатність практичних професійних навичок, їх відірваність від теоретичних знань, непідготовленість до діяльності у секторі реальної економіки.

Недосконалість фінансування вищої освіти. Незважаючи на те, що видатки на вищу освіту в українській економіці в останні роки збільшуються, і у 2019 р. становили 55425,4 млн. грн., у відсотковому значенні до ВВП вони скорочуються і становлять 1,38% [6, с.42]. Через низький рівень ВВП України обсяг витрат на одного студента є недостатнім. Для порівняння, в Україні вони склали 0,86 тис. дол., у Великобританії – 16,9 тис. дол., у Німеччині – 14,25 тис. дол. та у Польщі – 3,1 тис. дол. [7]. Також спостерігається і скорочення обсягів державного замовлення, і жорсткішими стають умови щодо отримання стипендії здібними студентами. Дуже багато питань на сьогодні викликає новий механізм розподілу видатків держбюджету між ЗВО, зокрема, перелік показників освітньої, наукової та міжнародної діяльності освітніх установ, конкретні значення індикаторів (коефіцієнтів), що використані для

коригування обсягів їх фінансування. Ще однією проблемою є запровадження індикативної собівартості здобуття вищої освіти за певними спеціальностями та освітніми закладами. Такий механізм позбавляє більшість ЗВО конкурентоздатності та не відповідає реальному стану платоспроможності населення. Тим більше, що в останні роки саме фізичні особи є основними платниками освітніх послуг.

Погіршення ресурсного забезпечення навчально-виховного процесу у вищій освіті. Для якісної підготовки бакалаврів та магістрів необхідні відповідні матеріально-технічні умови та висококваліфіковані викладачі. Якщо за першим критерієм вже тривалий період спостерігається незадовільний стан та невідповідність сучасним реаліям (відсутність елементарного мультимедійного обладнання, новітнього спорядження для лабораторій, відремонтованих аудиторій та ін.), то щодо кадрового забезпечення ЗВО в Україні погіршення почалося в останні роки. Це викликано зменшенням престижності викладацької діяльності, збільшенням навантаження викладачів (особливо за умов дистанційного навчання у період карантину), недостатньою вмотивованістю науково-педагогічних працівників, неконкурентоспроможною заробітною платою висококваліфікованих викладачів, що призводить до відтоку кращих фахівців з сектору вищої освіти до комерційної сфери або за кордон та ін.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Система вищої освіти України має розгалужену мережу ЗВО, з яких декілька представлені у світових рейтингах; навчально-виховний процес здійснюється здебільшого висококваліфікованими науково - педагогічними працівниками; спостерігається стійкий попит на вищу освіту та високий рівень охоплення нею українського населення; ведеться активна робота щодо її інтернаціоналізації, а географічне положення, науковий потенціал та відповідна законодавча база сприятимуть цьому. Проте, у вітчизняній системі вищої освіти спостерігаються і слабкі сторони, які можуть нести загрозу економічному розвитку та престижу країни. Серед таких доречно виділити недосконалу нормативно-правову базу;

недостатню автономію ЗВО; неконкурентоспроможність більшості навчальних установ вищої школи, невідповідність спеціалізації та рівня практичної підготовки випускників запитам ринку праці; скорочення чисельності здобувачів і викладачів; застаріла матеріально-технічна база ЗВО, прояви корупції, воєнно-політична ситуація на Сході країни та ін.

Для подальшого ефективного розвитку системи вищої освіти України, який би сприяв економічному піднесенню нашої держави, доцільно провести певні заходи у наступних напрямках:

підвищити якість та доступність вищої освіти: удосконалити механізми ЗНО та ЄВІ; покращити підходи до розподілу обсягів прийому здобувачів, інструментів бюджетного фінансування ЗВО та їх акредитації; активно впроваджувати інноваційні та дистанційні технології навчання; забезпечувати якісну інклюзивну вищу освіту; розробити кредитні механізми сплати за навчання; модернізувати матеріально-технічну базу ЗВО;

забезпечити збалансованість між запитами ринку праці та підготовкою фахівців вищою школою: упровадити дуальну систему вищої освіти, що матиме цикли теоретичного і практичного навчання і наблизить якість підготовки фахівців до вимог ринку праці; постійно моніторити актуальність кваліфікацій, за якими Державна служба зайнятості формує пропозиції щодо попиту на робочу силу; розробити механізм стимулювання юридичних осіб та підприємців щодо надання першого робочого місця випускникам ЗВО;

активно здійснювати інтернаціоналізацію вищої освіти: розробити програми розвитку експорту освітніх послуг, академічної мобільності здобувачів та викладачів вищої освіти, ефективної участі українських ЗВО у проведенні транскордонних досліджень, стимулювати участь ЗВО у міжнародних грантових програмах; домогтися визнання українського диплому про вищу освіту на міжнародному рівні та ін.;

втілювати інтеграцію науки, освіти та бізнесу для забезпечення економічного зростання країни: розвивати інноваційну екосистему вищої

освіти, інтегрувати наукові дослідження в освітні програми бакалаврів та магістрів; удосконалити фінансування та комерціалізацію університетської науки; впровадження підходів SMART-спеціалізації та Індустрії 4.0 в освітні програми; створення науково-бізнесових, технологічних платформ на базі провідних ЗВО регіонів.

Отже, вища освіта є вагомим чинником економічного піднесення країни, проте без державного регулювання та модернізації цієї галузі буде складно ефективно розвиватися, тому доцільно запропоновані у статті напрями удосконалення системи вищої освіти розглянути більш детально у подальших дослідженнях.

ЛІТЕРАТУРА

1. В Україні здобувають вищу освіту понад 76 000 іноземців. URL: <https://osvita.ua/vnz/82347/>
2. Луговий В. І. Поточний стан вищої освіти в Україні: проблеми, причини, перспективи. *Вісник НАПН України*, 2020, 2(2). С. 1 – 4. URL: <http://https://visnyk.naps.gov.ua/index.php/journal/article/view/75/104>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Панич О. Університетська автономія в контексті українського законодавства і практики. *Освітня політика*, 2019. URL: http://http://education-ua.org/ua/component/content/article/12-articles/1348-universitetska-avtonomiya-v-konteksti-ukrajinskogo-zakonodavstva-i-praktiki?fbclid=IwAR1KXTJkiWI1VbzO_k7BQj-urpblXrbLhJg7x31Kx7UN_Vv796ZX7strlKNo
5. Прокопенко І.Ф., Мельникова О.В. Вища освіта як чинник економічного зростання: сучасний стан та перспективи розвитку. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка»: Зб. наук. пр.* Харків: ХНПУ, 2017. Вип. 17. С.5-14
6. Річний звіт Національного агентства із забезпечення якості вищої освіти за 2019 рік. За заг. ред. проф. Сергія Квіта. Київ: Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти, 2020. 244 с.
7. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2021-2031 роки. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/rizne/2020/09/25/rozvitku-vishchoi-osviti-v-ukraini-02-10-2020.pdf>
8. Review of the Education Sector in Ukraine. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/884261568662566134/pdf/Review-of-the-Education-Sector-in-Ukraine-Moving-toward-Effectiveness-Equity-and-Efficiency-RESUME3.pdf>

УДК: 330.88

О.М. Гуцан

ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

У статті проаналізовано сутність економіки спільної участі, визначено її як основний чинник соціально-економічних змін у суспільстві. Здійснено дослідження особливостей становлення шерингової економіки, визначено компоненти її життєдіяльності, переваги та недоліки. Зазначено необхідність розробки правової та податкової бази, якісного управління Інтернет-платформами, вимірювання економічного результату в межах економіки спільної участі. Досліджено можливості та перспективи українського шерингу. Доведено, що економіка спільної участі може спричинити значні соціальні зміни в поведінці споживачів, у взаємодії між людьми, в економічній структурі соціуму та суспільному ладу капіталізму.

Ключові слова: обмін, соціум, шеринг, економіка спільного споживання, платформи економіки спільної участі, фудшеринг, волонтерство, добросусідство.

Essence of economy of general participation is analysed in the article, certainly her as a basic factor of socio-economic changes in society. Research of features of becoming of shering economy is carried out, the components of her vital functions, advantage and defects are certain. The necessity of development of legal and tax base, quality management, measuring of economic result, Internet-platforms is marked within the limits of economy of general participation. Possibilities and prospects of Ukrainian shering are investigational. It is well-proven that the economy of general participation can entail considerable social changes in behavior of consumers, in cooperation between people, in the economic pattern of society and to framework of society of capitalism.

Keywords: exchange, society, shering, economy of general consumption, platform of economy of general participation, foodsharing, volunteering, neighbourliness.

Постановка проблеми. Першопричиною прийняття шерингової економіки є зростаюча потреба ширшого залучення спільнот до взаємодії в сучасному світі. Спільне споживання відкриває нові можливості особисто поспілкуватися з незнайомими людьми в онлайн-середовищі. Цей тип обміну може збільшити громадську взаємодію, створюючи платформу для людей, де можна обговорити спільні ідеї, що призведуть до більш повноцінної співпраці і досвіду. Шерингова економіка впливає на зміну системи цінностей людей, зміну соціальної взаємодії як на мікрорівні, так і на макрорівні всього суспільства. Україна не стоїть осторонь даної проблеми, тому набуває актуальності питання щодо розгляду того, як працює економіка спільної участі в нашій країні зважаючи на соціально-економічний аспект.

Аналіз актуальних досліджень. Економіка спільної участі стає предметом наукових дискусій і однією з важливих тематик для наукових досліджень. Свої роботи дослідженню даної проблеми присвятили Д. Бейкер, А. Бут, Г. Гардін, Р. Мертон, Е. Остром, Д. Скор, Д. Уайт та інші. Усі вони вивчали, як економіка спільної участі впливає на людську взаємодію, здатність до утворення спільнот, зокрема побудови міцних дружніх стосунків, а також, як шерингова економіка впливає на споживання, ринок праці, структуру суспільства тощо. Найбільше, за останній час, дослідження на тему шерингової економіки зробила міжнародна консалтингово-аудиторська компанія Pricewaterhouse Coopers, яка надає опис шерингової економіки в цифрах, перспективу даної індустрії, її привабливість для споживачів, доступ до моделі суспільного обміну, бізнес побудований за допомогою економіки спільного споживання, а також переваги, які вона надає. Тому **метою статті** є з'ясування особливостей економіки спільної участі як чинника соціальних змін для передбачення позитивних та запобігання негативних наслідків.

Виклад основного матеріалу. Зіткнувшись з НТР, люди пережили три хвилі соціальних змін. Перша хвиля відбулася, коли люди звикли до буденного обміну інформацією в Інтернет-середовищі, що була посилена соціальними

мережами. Друга хвиля росту довіри відбулася тоді, коли люди почали брати участь в електронній комерції та стали користуватися онлайн платіжними системами. Третя і нинішня хвиля зростання довіри дозволяє індивідам сміливо підключатися до незнайомих людей, спілкуватися і взаємодіяти певним чином.

Нещодавнє дослідження шерингової економіки в Массачусетському університеті демонструє, що 78% опитаних вважають, що онлайн-комунікації зробили їх більш готовими поділитися будь-чим з іншими членами спільноти [6]. Дослідження *Pew Research Center* про вплив технологій на повсякденне життя людей наголошує, що привабливість моделі економіки спільної участі часто може привести до більшого вибору, ефективності та економії коштів. Повідомляється, що 81% американців готові взяти в оренду (обмін) річ або послугу від іншої людини без посередників онлайн. При цьому, на практиці 69% з них ніколи не користувалися шеринговими онлайн-сервісами.

Схожа ситуація спостерігається і серед тих, хто готовий поділитися своїм майном, запропонувати послугу для отримання вигоди (78%). Лише 30% з них дійсно користувалися послугами Інтернет-платформ.

Перелік різнопрофільних сервісів збільшується щодня. Оренда вийшла на новий рівень, тепер за гроші люди діляться не тільки речами, а й послугами, відчуттями і думками. Напрокат можна взяти навіть компаньйона для вечері, та ще й у нього вдома – називається цей прокат *фудшерингом*.

Найчастіше, люди готові запропонувати послугу, наприклад, репетиторство або прибирання (68%), а ось зі своїми речами користувачі розлучаються менш охоче. Поділитися інструментами хочуть і можуть 47%, електронними приладами – 39%, а от віддати у тимчасове користування своє житло або автомобіль готові лише 26% і 16%, відповідно. Що цікаво, саме сервіси оренди засобів пересування і житла користуються найбільшою популярністю серед опитаних (69% і 78%, відповідно).

Чоловіки і жінки в рівній мірі схильні використовувати платформи економіки спільної участі, але жінки майже вдвічі частіше купують товари онлайн (29% жінок проти 15% чоловічого населення) [7].

Людська довіра, поняття про репутацію особистості сприяють запобіганню ризикам, отже люди будуть схильними до подальшої участі в комерційній моделі обміну. Багато платформ здійснюють перевірку користувачів, дивлячись на кредитні історії, історії штрафів за водіння, наявність судимості. Крім того, сервіси часто є інтегрованими з *Facebook*, задля того, щоб власники та орендарі мали змогу перевірити, чи є у них спільні друзі в реальному житті, що збільшує рівень довіри між людьми [5].

Співробітники *BlaBlaCar* зазначають, що найближчим часом варто розробити актуальну правову та податкову базу щодо сервісів економіки спільної участі, так як, поки що, її послуги залишаються в сірій правовій зоні [10].

Вимірювання економічного результату в межах шерингової економіки може стати значним викликом для урядових та фінансових інституцій. Історично, економіка була зосередженою на виробництві, а з появою економіки спільної участі великий акцент робиться на повторному використанні ресурсів для забезпечення економічних вигод. Оскільки безпосередньо між людьми укладається дедалі більше угод, буде важко оцінити їхній масштаб задля отримання економічної інформації.

Провідна ідея А. Сміта полягає в тому, що добровільний обмін є взаємовигідним, в ньому наче б то закладена певна магія: якщо дві людини мають те, чим вони хотіли б обмінятися, то після обміну, в умовах ринкової економіки, обоє стануть щасливими [9].

Як уже відомо, важливими економічними причинами виникнення нового типу економіки стали фінансова криза та економічна рецесія в багатьох країнах світу (передусім в США, де шерингова економіка бере свій початок), і як наслідок – зниження купівельної спроможності громадян. Тому, не випадково,

що більшість спільнот, діючих за принципом «peer-to-peer», були створені в період між 2008-2010 роками [10].

Ще однією важливою соціальною причиною появи економіки спільної участі є зміна поколінь. Численні дослідження показують, що люди, які народились у період між 1980-2000 роками, уже рідко купують автомобілі, а ще рідше – будинки. У цього покоління простежується тенденція не робити наддорогих покупок взагалі. Людей у віці до 35 років часто взагалі називають «поколінням орендарів». Сучасна молодь переглядає поняття успіху – якщо раніше успішними людьми вважалися володарі власного житла й авто, то зараз в особливій пошані ті, хто вклав кошти в досвід та враження: мандрівники, екстремали, стартапери [2].

Відомий американський тренер з боксу та менеджер Адам Бут запевняє, що успіх шерингової економіки, склався під впливом двох першопрохідних компаній – *Airbnb* і *Uber*. Обидва сервіси нині є компаніями з багатомільярдною капіталізацією. *Airbnb* є Інтернет-майданчиком, який дозволяє знайти винаймача для своєї нерухомості (квартири, кімнати у квартирі, будинку тощо). Компанія *Uber* зводить разом клієнтів, що потребують послуг таксі, і водіїв з машиною, які готові когось підвезти (варто підкреслити, що компанія базується, здебільшого, не на наданні таксомоторних послуг, а дає змогу «поділитися поїздкою») [13].

Яскравим прикладом є також сервіси з обслуговування, такі як *TaskRabbit* з місцевим ринком позаштатної робочої сили. Ними, зазвичай, користуватися значно вигідніше, ніж традиційними агентствами по догляду за дітьми, послугами консьєржа, прибиральника чи охоронця. Дослідження американського видання *The Verge* в 2013 році показало, що кількість підрядників, які пропонують тимчасові завдання становить понад 200 тис. осіб щороку – це чудова можливість для тих, хто має зайві гроші, але відчуває брак часу.

Працівники, які виконують такі одно-, чи багаторазові роботи варіюються за статусом і рівнем освіти: 68% мають ступінь бакалавра, 23% – магістра, і 5% – PhD; а 40% з них узагалі були безробітними до появи *TaskRabbit*. Таким чином, даний сервіс частково допомагає вирішувати велику демографічну проблему довготривалого безробіття, а також дозволяє людям на власний розсуд розпоряджатися своїм робочим часом і планувати графік.

Окрім можливості знайти тимчасову роботу, участь в шеринговій економіці дає можливість отримати грошову винагороду, генерувати додатковий дохід, отримати у користування речі, які були недосяжними в індивідуальному плані, підвищити соціальну взаємодію, взаємовигоду. Колективна дія базується на довірі, соціальному капіталі, теорії колективної ефективності.

Перші успішні кроки шерингової економіки відзначилися багатослів'ям про побудову соціальних зав'язків, про збереження навколишнього середовища, про добро, яке вона несе, а також про економічні вигоди для простих людей. Здавалося б, сучасні економіко-технологічні інновації відкрили місце для нової економічної моделі – такі думки повсюдно лунали, і особливо привабливо виглядали на фоні відродження економіки після фінансової кризи. Громадські активісти збиралися навколо цих ініціатив, бо, здавалося, що цифрові peer-to-peer- платформи можуть відкрити шлях до істинно низової, справедливої економіки.

Але, Дін Бейкер – прогресивний економіст із США, вважав, що нова ера спільного споживання «в значній мірі заснована на ухиленні від правил і недотриманні закону», а також надає споживачам неякісний, можливо, небезпечний продукт. Його колега Ентоні Каламар назвав це явище «відмивання грошей під виглядом шерингу», в якому платформи перекладають ризик на користувачів під виглядом обміну.

Як зазначається в статті *The Guardian*, нова бізнес-модель часто ґрунтується на порушенні законодавства. Такі сервіси дійсно сприяють

ефективнішій реалізації мало використовуваних ресурсів, але варто звертати увагу і на іншу сторону економіки спільної участі. Наприклад, більшість міських таксі та «регульованих» готелів сплачують державі певні кошти, які є важливим джерелом податкових надходжень, тоді як багато клієнтів Airbnb не сплачують жодних податків, відповідно до вимог закону, і тут з'являється нормативна невизначеність. Фізичні особи, що хочуть пропонувати послуги з оренди, не можуть забезпечити дотримання чітких законодавчих вимог та оплатити пов'язані з цим витрати, що насправді дає приватним власникам квартир перевагу, адже вони можуть встановлювати більш низькі ціни [3].

Те саме стосується і Uber, бо автомобілі водіїв в деяких випадках не відповідають вимогам техніки безпеки, а водії, до недавнього часу, не були зобов'язані купувати спеціальну ліцензію, яку вимушені мати водії диспетчерських таксі. Після появи Uber, таксопарки втратили велику частину прибутку та стали просто не популярними серед жителів. У рамках протестів таксистами було заблоковано під'їзди до головних шосе, аеропортів та вокзалів у багатьох країнах, серед них: Іспанія, Франція, Італія, Чехія та Україна [8].

Та, все ж таки, вплив нових можливостей цієї економічної моделі оцінити поки що надзвичайно важко, передусім тому, що велика частина сервісів економічної співучасті впроваджуються в період високого безробіття і швидкої реструктуризації ринку праці.

Інтернет-платформа з хорошою рейтинговою системою повинна поліпшувати умови праці. Якщо розглянути на прикладі ринок помічників по господарству, нянь чи прибиральників, то їхні роботодавці (агентства) часто забирають більше половини заробітку в якості комісії. Платформа з P2P взаємодією буде справляти меншу ставку, дозволяючи низькооплачуваним працівникам заробляти більше, а, окрім того, вони отримають можливість автономії та розпорядження робочим графіком. Проекти, засновані на ідеї спільного споживання, повинні виконувати заявлене і поширювати цінності співпраці для споживачів і виробників.

Джиліан Уайт в своїй статті «*У шеринговій економіці ніхто не є працівником*», опублікованій на порталі The Atlantic акцентує, що будівельні компанії, стрип-клуби та сервіси на зразок Uber чи Lyft мають дещо спільне – всім їм було пред'явлено позови за спроби обійти закон в ставленні до своїх працівників як до підрядників, а не співробітників [11].

Така ситуація відмінно підходить роботодавцям, але потенційно загрозна для працівників. Є багато правових пільг, які надаються працівникам, що працюють легально і офіційно: мінімальна заробітна плата, понаднормові разові виплати, медичне страхування, компенсації тим працівникам, хто постраждав внаслідок нещасного випадку на виробництві, допомога по безробіттю для тих, хто звільнився, допомога тим, хто намагається орендувати житло чи взяти кредит. Якщо ж роботодавець воліє називати працюючих на нього людей підрядниками, то звільняється від усіх цих численних юридичних зобов'язань, і заощаджує купу грошей. За різними оцінками науковців від 10 до 30% робочої сили позначаються роботодавцями неправильно, в якості підрядників. Ця проблема, яка називається неправильною класифікацією працівників, не є новою, і досить поширена в таких галузях як будівництво, служба доставки, розваги для дорослих тощо [11].

В статті «*Harvard Business Review*» зазначається, що часто стикаються інтереси економіки спільної участі та міської влади. Так, наприклад, суди заборонили використовувати Uber у Франкфурті, згодом національну заборону на діяльність сервісу було накладено в багатьох містах Канади, Франції, у ряді штатів США. Натомість, Лондон, Вашингтон, Сан-Франциско, Амстердам та інші міста хочуть бути «дружніми» з економікою спільної участі, дозволяють її існування та навіть заохочують. Наприклад, у доповіді Британського уряду в 2014 році йшлося про те, щоб зробити Лондон «глобальним центром для розвитку шерингової економіки» [10].

Таким чином, економіка спільної участі виникла внаслідок цілого комплексу соціальних змін. Про її впливовість на подальші зміни в економіці

говорити поки що рано, але вплив є відчутним, його уже відчула на собі автомобільна промисловість, готельна справа, ринок праці, в дечому перетинаються інтереси громадян та влади, тощо.

Онлайн-платформи демократизували доступ до ряду послуг та зручностей, але разом з цим було піднято ряд проблем з громадської безпеки, збереження здоров'я і обмеженою відповідальністю цих компаній. Деякі професійні економісти вважають, що економіка спільної участі відкриває поступ недобросовісній конкуренції. Регулятори перебувають на роздоріжжі: з одного боку економічні інновації не слід значно обмежувати, а з іншого боку існує реальна необхідність у захисті користувачів цих послуг від шахрайства, небезпеки і некваліфікованих постачальників послуг [3].

Шерингова економіка може мати переваги над традиційною економікою, у тому випадку, коли буде надавати користувачам економічні вигоди, даючи суспільству більш здорове навколишнє середовище (через ефективніше використання наявних ресурсів), вибудовуючи сильні спільноти людей, які здатні активно взаємодіяти, враховуючи інтереси кожного члена громади, і при цьому надаючи довірі важливого значення [13].

Нові технології економічної діяльності в умовах шерингу потенційно є потужним інструментом взаємодії людей для побудови соціального руху, який би здійснювався на співробітництві в галузі виробництва і споживання товарів та послуг. Але досягнення цього потенціалу потребує демократизації власності та якісного управління платформами [4].

На функціональність економіки спільного вжитку може вплинути й дисбаланс попиту та пропозиції. Концепція пропонує збільшити зручність, простоту в користуванні, а також знизити витрати. В теорії це звучить дуже вигідно і привабливо, проте, перевиробництво і перевищення попиту може скласти велику проблему. Коли існуватиме великий дисбаланс між наявним попитом і пропозицією, учасники шерингової економіки не будуть бачити корисності в таких платформах і концепція не виживе. Побудувати успішну

платформу, з відповідністю між попитом і пропозицією, щоб тримати всіх користувачів задоволеними – одне з найважливіших завдань для концепції економіки спільної участі в майбутньому [7, С. 29].

Життєздатність шерингової економіки можлива тільки завдяки таким *компонентам*: подальшому вдосконаленню технологій; збереження високих моральних цінностей; високій якості послуг; зменшення транзакційних витрат; збільшення вигоди від користування послугами сервісів економіки спільної участі [1].

В Україні ідея шерингової економіки має певні перспективи, зважаючи на погані економічні показники та низьку купівельну спроможність населення, а також відповідно до соціально-політичної ситуації (адже лише за останні 5 років в країні виникла соціальна верства вимушених переселенців і їм, як нікому, необхідно вирішувати житлове питання, оренда на принципах економіки спільної участі здається хорошою альтернативою), але ці сприятливі фактори стикаються з проблемою низької довіри населення, як інституційної, так і міжособистісної.

До речі, останнім часом популяризується і перебуває в пошані серед населення ще таке соціальне явище як волонтерство. Це означає, що люди готові допомагати іншим, взаємодіяти, спільними зусиллями робити соціальні зміни на краще.

На території України вже запроваджені і введені в дію проекти, засновані на принципах шерингової економіки. Яскравий приклад – *Простір Добросусідства* – проект, заснований на обміні речами між сусідами багатоповерхівок. Його ідея виникла на основі висунутої гіпотези авторів платформи про те, що комунікація між сусідами на побутовому рівні є недостатньо налагодженою у нашій країні. Дружні взаємовідносини між сусідами є запорукою безпеки та добробуту як кожного індивіда, так і громади в цілому. *Dressboom* – це інший вітчизняний стартап, який дозволяє поділитися одягом. Автори сервісу наголошують, що він працює лише для обміну якісними

речами, а рейтинг та коментарі на сайті гарантують користувачам більш вигідний, регулярний та приємний обмін. *GiveMeALift* – сервіс, за допомогою якого пасажери зможуть швидко знайти машину, яка доставить їх до точки призначення, а водії – потрібного їм пасажера. Дана платформа нагадує за діяльністю BlaBlaCar, а її ідея виникла за часів Революції Гідності. Сайт *Плюшкін* наголошує на екологічному та економному використанні речей, заохочується обмін будь-чим. Їхній сайт є простим і зручним у користуванні та закликає до свідомого обмеження у споживанні. Ще один проект – *Сусіди* – допомагає шукати житло через соціальні мережі без посередництва ріелторів [12].

Отже, економіка спільної участі стала популярною моделлю взаємодії між людьми, заснованої на принципах довіри, взаємодопомоги і взаємовигоди, яка ґрунтується на ідеях ділитися і обмінюватися, допомагати іншим і при цьому мати вигоду для себе. Зародившись під впливом багатьох соціально-економічних, політичних та інших чинників, шерингова економіка стала потужним інструментом колективної дії. Наразі, її ідеологи закликають до екологічності, раціональності та ефективного використання природних ресурсів. Маючи потенціал доступу до влади та процесу прийняття рішень, дана економічна модель може спричинити значні соціальні зміни: зміни в поведінці споживачів, зміни у взаємодії між людьми, зміни в економічній структурі соціуму та суспільному ладу капіталізму.

Разом із розвитком шерингової економіки, стали зрозумілими її недоліки та проблеми, що полягають у нормативній невизначеності, недостатній регульованості, браку відповідальності [8].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Нові концепції в рамках економіки спільної участі будуть генеруватися й надалі, пропонуючи нові способи доступу, а не власність. Оскільки технології поліпшуються, учасники матимуть нижчі операційні витрати для доступу до активів і за наявності надійної репутаційної довіри зможуть безперешкодно здійснювати

транзакції. У міру розвитку технологій, інвестори продовжують вкладати кошти у подібні сервіси та з кожним роком все більше і більше підприємців прагнуть генерувати бізнес-концепції, пов'язані з моделями шерингової економіки.

Даний сектор має потенціал для створення нових проектів, які будуть організовані більш демократично і справедливо, зменшать екологічні наслідки і об'єднують людей по-новому. Саме через це, в економічній та соціологічній науках так багато зацікавленості та хвилювання по відношенню цієї моделі.

Поява P2P спільнот, які діляться товарами, послугами, майном і нерухомістю, може стати основою нової моделі домашнього господарства, в якій люди менш залежні від корпорацій, бізнесу та роботодавців, і мають більше можливостей урізноманітнення свого доступу до доходів, товарів і послуг. Ми знаходимося на переломному етапі, в якому користувачі тільки починають організовуватися. Людські зв'язки, посилені за рахунок технологій, можуть зіграти вирішальну роль у реалізації потенціалу моделі шерингової економіки. В цьому просторі уже є велика соціальна цінність.

ЛІТЕРАТУРА

1. Albinsson P. A., Yasanthi P. B. Alternative Marketplaces in the 21st Century: Building Community Through Sharing Events / Yasanthi Perera B., Albinsson, P. A. Journal of Consumer Behaviour. 2012. URL: <http://www.esaf.llu.lv/getfile.php?id=1588>.
2. All Eyes on the Sharing Economy. The Economist. 2013. URL: <http://www.economist.com/news/technology-quarterly/21572914-collaborative-consumption-technology-makes-it-easier-people-rent-items>
3. Baker D. Don't buy the «sharing economy» hype: Airbnb and Uber are facilitating rip-offs. Dean Baker. 2014. URL: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2014/may/27/airbnb-uber-taxes-regulation>.
4. How Collaborative Consumption will improve our production systems. 2013. URL: <http://www.sharedesk.net/blog/2013/03/how-collaborative-consumption-will-improve-our-production-systems/>

-
5. Inman P. Uber and Airbnb show the sharing economy is on its way – like it or not / Phillip Inman. The Guardian. 2014. URL: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2014/jun/15/sharing-economy-uk-mobile-technology-uber-airbnb>
 6. Nadler S. The sharing economy: what is it and where is it going? / Samuel Nadler. Massachusetts Institute of Technology .2014. URL: <http://dspace.mit.edu/handle/1721.1/90223>
 7. O'Brien C. The sharing economy is creating a new digital divide, says Pew study / Chris O'Brien. Venture Beat. 2016. URL: <http://venturebeat.com/2016/05/19/pew-study-says-explosion-of-sharing-and-collaborative-services-is-creating-new-digital-divide/>
 8. Rudenko A. The collaborative consumption on the rise: why shared economy is winning over the «capitalism of me» / Anna Rudenko. 2013. URL: <http://popsop.com/2013/08/the-collaborative-consumption-sharing-wins-over-ownership/>
 9. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Adam Smith. Edited by Salvio M. Soares. MetaLibri. 2007. URL: http://www.ibiblio.org/ml/libri/s/SmithA_WealthNations_p.pdf
 10. Wang R. Monday's Musings: Four Elements for A Sharing Economy Biz Model In MatrixCommerce / Ray Wang. Software Insider. 2013/
 11. White G. In the Sharing Economy, No One's an Employee / Gillian White. Atlantic. 2015/
 12. Who's who в українському шерингу?. Економічна правда. 2016. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/09/22/605870>
 13. Бродецький А. Жити і померти з Airbnb: чому сервіс не контролює безпеку користувачів. – 2015. – URL: <http://vc.ru/p/airbnb-death>
 14. Бут А. «Шерінгова» економіка, майбутнє роботи і «посткапіталізм». Ч.I / Адам Бут. 2015. URL: <http://1917.com/XML/BQiA8fWBfUuPDqE5jcgZITNfUvM.xml>

УДК: 330.1

Т.Г. Гуцан, А.О. Максименко

УМОВИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ПЕРЕХОДУ ДО ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ

На підставі сучасних наукових підходів досліджено внутрішні й зовнішні чинники, інструменти та основні умови переходу до зеленої економіки. Розкрито необхідність створення продуманої системи регулювання та надійних нормативно-правових основ переходу. Вивчено роль стандартів, норм, державних закупівель і «зелених» субсидій як ключових стимулів для переходу до зеленої економіки. Визначено пріоритетність державних інвестицій і витрат у галузях, що стимулюють перетворення секторів економіки в «зелені», проаналізовано проблеми, що перешкоджають «зеленим» інвестиціям або їх подальшому зростанню. Обґрунтовано необхідність обмеження витрат в галузях, що виснажують природний капітал, доведено необхідність застосування податків і ринкових інструментів для стимулювання «зелених» інвестицій та інновацій. Розглянуто інвестування у навчання та освіту, зроблено акцент на важливості освітньої та наукової складових для просування ідей зеленої економіки. Проаналізовано роль міжнародного співробітництва у забезпеченні переходу до зеленої економіки. З'ясовано, що міжнародні екологічні угоди можуть полегшити і стимулювати перехід до зеленої економіки, а система міжнародної торгівлі може зробити істотний вплив на діяльність у сфері зеленої економіки, полегшивши або ускладнивши міграцію «зелених» товарів, технологій та інвестицій.

Ключові слова: зелена економіка, інструменти зеленої економіки, зелені інвестиції та інновації, екологічні податки, податкові стимули, зелені субсидії

On the basis of modern scientific approaches the internal and external factors, tools and the basic conditions of transition to green economy are investigated. The necessity of creating a well-thought-out system of regulation and reliable legal bases of transition is revealed. The role of standards, norms, public procurement and "green" subsidies as key incentives for the transition to a green economy has been studied. The priority of public investments and expenditures in the sectors that stimulate the transformation of economic sectors into "green" is determined, the problems that hinder "green" investments or their further growth are analyzed. The necessity of limiting costs in industries that deplete natural capital is substantiated, the necessity of applying taxes and market instruments to stimulate "green" investments and innovations is proved.

Investments in teaching and education are considered, emphasis is placed on the importance of educational and scientific components for the promotion of green economy ideas. The role of international cooperation in ensuring the transition to a green economy is analyzed. It has been found that international environmental agreements can facilitate and stimulate the transition to green economies, and that the international trade system can have a significant impact on green economy activities by facilitating or complicating the migration of green goods, technologies and investments.

Keywords: *green economy, instruments of green economy, green investments and innovations, environmental taxes, tax incentives, green subsidies*

Постановка проблеми. У сучасних умовах потреби людства значно перевищують можливості їх забезпечення природними ресурсами. Економічне зростання наприкінці ХХ століття досягалося, головним чином, за рахунок використання ресурсовитратних та енергоємних технологій виробництва, що спричинило погіршення стану навколишнього середовища. Подальший економічний розвиток потребує кардинальних змін існуючої економічної системи, переходу до нової парадигми господарювання та реалізація базових принципів сталого розвитку. Одним із оптимальних варіантів забезпечення таких змін, на думку багатьох вчених світу, є концепція «зеленої економіки».

Аналіз актуальних досліджень. Теоретичні та практичні аспекти розвитку зеленої економіки широко представлені в працях українських учених – Н. Андреєвої [1], О. Добровольської [2], Н. Захаркевич [3; 6], Н. Орлової [5], О. Чмир [6] та ін. Крім того, розробкою та впровадженням концепції зеленої економіки займаються міжнародні та українські інституції. Втім, не зважаючи на численні дослідження в галузі зеленої економіки та актуальність даного питання, серед вчених відсутня єдність з приводу визначення і використання інструментарію переходу до зеленої економіки.

Метою статті є вивчення умов та визначення інструментарію щодо реалізації концепції «зеленої» економіки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Перехід до зеленої економіки вимагає участі багатьох сторін і відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх

чинників. До перших відносять забруднення навколишнього середовища, що спричиняють негативний вплив на життєдіяльність людини. До другої групи належать чинники, що висуває міжнародне співтовариство, оскільки багато міжнародних протоколів вимагають відповідності нормам зеленої економіки.

Безумовно важливого значення для запровадження хоча б окремих елементів зеленої економіки має підтримка з боку держави. Практично всі документи міжнародного рівня відзначають роль держави, але при цьому зазначають, що все повинно відбуватись в рамках державно-приватно-індивідуального партнерства. Відсутність розуміння з боку бізнесу чи з боку населення необхідності переходу до зеленої економіки навіть за умови розробки з боку держави стратегічних програм розвитку не призведе до суттєвого економічного, екологічного чи соціального ефектів.

До основних умов переходу до зеленої економіки належать:

- створення надійних нормативно-правових основ переходу;
- пріоритетність державних інвестицій і витрат в областях, що стимулюють перетворення секторів економіки в «зелені»;
- обмеження витрат в областях, виснажуючих природний капітал;
- застосування податків і ринкових інструментів для зміни уподобань споживачів та стимулювання «зелених» інвестицій та інновацій;
- інвестування у підвищення компетентності, навчання та освіта;
- зміцнення міжнародного співробітництва.

Стосовно інструментів переходу до зеленої економіки, в світовій практиці намагаються впроваджувати як цінові так і нецінові інструменти. До останніх належать: стандарти ефективності, технологічні стандарти, добровільні зобов'язання та запровадження змін в політиці зайнятості. Водночас при цьому варто відзначити, що складнощі в запровадженні таких новацій полягають в тому, що вимірювання шкоди, заподіяної навколишньому середовищу є доволі проблематичним. Більш розповсюдженими є цінові інструменти, що в основному включають фінансові інструменти такі як податки, субсидії для

фінансування нових технологій та фінансування створення та розвитку відповідної інфраструктури.

Створення продуманої системи регулювання економіки, що дасть можливість визначити права, регламентувати найбільш шкідливі види діяльності, несумісні зі стійким розвитком, та створити стимули переходу до зеленої економіки. Крім того, така система знизить ризики зміни законодавства, ділові ризики та підвищить довіру інвесторів до ринків. Незважаючи на те, що ефективність ринкових інструментів добре відома, у багатьох ситуаціях командно-адміністративні заходи можуть виявитися найбільш дешевим рішенням, що простіше здійснити, і вони створюють менше політичних проблем. Норми і стандарти можуть бути ефективними інструментами досягнення цілей в області екології і формування ринків стійких товарів і послуг. Також, держава може впливати на стимулювання зеленого зростання шляхом здійснення державних закупівель, виставляючи вимоги щодо екологічності та безпечності товарів та послуг. Так, державні закупівлі сприяли формуванню в країнах Європи ринків «органічних» продуктів і напоїв, автомобілів з низьким споживанням палива і «стійких» лісоматеріалів.

Потужним стимулом для переходу до зеленої економіки можуть бути субсидії. «Зелені» субсидії, такі, як заходи з підтримки цін, податкові стимули, прямі гранти та гарантії по кредитах, можуть застосовуватися для різних цілей.

Податкові стимули можуть сприяти інвестиціям в зелену економіку та мобілізації приватного капіталу. Подібні стимули можуть бути орієнтовані як на споживання, так і на виробництво товарів або надання послуг.

Інший вид податкових пільг, нерідко застосовуваний з метою стимулювання виробництва енергії з поновлюваних джерел – прискорена амортизація. Вона дозволяє інвесторові швидше амортизувати вартість підпадають під пільгу основних фондів і тим самим зменшити свій оподатковуваний прибуток.

Утім, для держави надання субсидій у багатьох випадках пов'язане зі значними економічними та екологічними витратами. Штучне зниження цін товарів за рахунок субсидування призводить до неефективності, великій кількості відходів і надмірного споживання, результатом чого є передчасний дефіцит цінних невідновлюваних ресурсів або деградація відновлюваних ресурсів і екосистем. Субсидії знижують рентабельність «зелених» інвестицій. Штучно знижуючи вартість використання викопного палива, такі субсидії утримують споживачів і компанії від прийняття заходів з підвищення енергоефективності, що швидко б окупилися за відсутності цих субсидій.

Існує загальна думка, що подібні субсидії являють собою істотний бар'єр для розвитку технологій виробництва енергії з відновлюваних джерел. За оцінками, повне припинення всього субсидування споживання і виробництва викопного палива дозволило б знизити на 5,8% світовий попит на первинну електроенергію та зменшити на 6,9% викиди парникових газів [4].

Податкові та ринкові інструменти можуть бути ефективними інструментами стимулювання інвестицій. Існуючі значні цінові диспропорції нерідко перешкоджають «зеленим» інвестиціям або ж їх подальшому зростанню. В цілому ряді секторів економіки, наприклад, в сфері транспорту, такі негативні зовнішні ефекти, як забруднення навколишнього середовища, погіршення стану здоров'я або падіння продуктивності праці, як правило, не відображаються у витратах, що знижує привабливість переходу на більш «стійкі» товари і послуги. Аналогічна ситуація складається з відходами: ціна на виготовлений з відходів товар і на послугу утилізації, як правило, не відображає всіх витрат на переробку та утилізацію відходів. Вирішення цієї проблеми полягає в тому, щоб включити в ціну товару або послуги ці побічні витрати, скориставшись коригувальним податком, платежем або збором або, в деяких випадках, іншими ринковими інструментами, такими як дозволи з правом продажу. Податки нерідко добре стимулюють зниження викидів, більш ефективне використання природних ресурсів та інновації.

Екологічні податки можна розділити на дві великі категорії: податки за принципом «забруднювач платить», які стягуються з виробника або споживача за місцем забруднення, і податки за принципом «платить користувач» – податки на видобуток або використання природних ресурсів. Наприклад, Сінгапур, де в 1980-і роки була введена перша в світі система платних доріг, сьогодні входить в число лідерів в застосуванні інструментів ціноутворення для вирішення проблем утилізації відходів і дефіциту води. Виявилося, що введення плати за забруднення також стимулює інновації і використання нових технологій, оскільки компанії починають шукати більш «чисті» альтернативи. Багато країн що розвиваються все активніше вводять збори і податки на видобуток природних ресурсів, включаючи плату за лісові ресурси, ліцензійні платежі за лов риби і податки на видобуток мінеральних і нафтових ресурсів. Екологічне оподаткування на різному рівні успішно застосовується в усьому світі з 70-х-80-х років минулого століття, і в тому числі в КНР, Малайзії, Таїланді, на Філіппінах і в Танзанії.

На противагу податкам, які встановлюють ціну на забруднення і потім дозволяють ринку самому визначити рівень забруднення, схеми надання дозволів з правом продажу, включаючи схеми з встановленням граничного рівня і торгівлею невибраними квотами, спочатку визначають загальний допустимий рівень забруднення, а потім надають відкритому ринку можливість визначити ціну. Наприклад, в положеннях Кіотського протоколу передбачено надання країнам можливості торгувати нереалізованими викидами.

Різні країни в різній мірі готові до того, щоб скористатися можливостями зеленої економіки. Зрушення в бік зеленої економіки може вимагати від держави здатності аналізувати проблеми, виявляти можливості, встановлювати пріоритетні напрямки втручання, мобілізувати ресурси, реалізувати політику і оцінювати досягнутий прогрес. Не менш важливого значення для просування ідей зеленої економіки набувають освітня та наукова складові. Стосовно освітньої складової, то вона, на нашу думку, повинна відбуватись системно з

рівня дошкільних навчальних закладів, через систему загальної освіти та закладів вищої освіти і далі в рамках системи освіти дорослих. Крім того важливого значення набуває наукова діяльність, яка має працювати над розробкою новітніх технологій, які дозволять зберегти та наростити природний потенціал. В процесі руху країн до "зеленої" економіки формальний і неформальний міжнародний обмін досвідом і накопиченими знаннями може стати важливим засобом підвищення компетентності фахівців. Досвід і успіхи багатьох країн в переході на зелену економіку можуть дати іншим країнам, що розвиваються цінні стимули, ідеї і засоби для вирішення схожих проблем. Така співпраця може поліпшити обмін інформацією, досвідом і технологіями при одночасному зниженні витрат.

Міжнародні екологічні угоди можуть полегшити і стимулювати перехід до зеленої економіки. Наприклад, багатосторонні екологічні угоди, що створюють юридичні та інституційні основи для вирішення глобальних екологічних проблем, можуть зіграти значну роль в розвитку зеленої економічної діяльності. Безумовно, найбільший вплив на рух до зеленої економіки з усіх міжнародних екологічних угод може надати рамкова конвенція ООН про зміну клімату (РКЗК). Кіотський протокол РКЗК, спрямований на скорочення викидів парникових газів, вже став стимулом для зростання в ряді секторів економіки, і зокрема, у відновлюваній енергетиці і в використанні енергоефективних технологій. На світовому рівні оновлення посткіотської системи регулювання викидів вуглецю буде найважливішим чинником, що визначає темпи і масштаби переходу до зеленої економіки.

Система міжнародної торгівлі може зробити істотний вплив на діяльність в сфері зеленої економіки, полегшивши або ускладнивши міграцію «зелених» товарів, технологій та інвестицій. При правильних цінах на ресурси навколишнього середовища на національному рівні система міжнародної торгівлі дозволяє країнам в стійкому режимі використовувати свої порівняльні переваги в забезпеченості природними ресурсами на благо як країн-

експортерів, так і країн-імпортерів. Наприклад, бідні водою регіони можуть послабити навантаження на місцеві запаси шляхом імпорту продукції, що вимагає великих витрат води, з багатших водою регіонів.

Ще одна можливість переходу до зеленої економіки – знизити тарифні і нетарифні бар'єри для екологічно чистих товарів і послуг. Як показало дослідження Світового банку, лібералізація світової торгівлі може призвести до зростання обороту таких товарів на 7-13% [4].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз існуючих досліджень та документів міжнародних організацій дозволяє зробити висновок, про відсутність єдиного підходу і використання єдиних інструментів переходу до зеленої економіки в різних країнах. Так для країн, які є постачальниками та споживачами вуглецевої енергетики найбільш суттєвого значення набуває саме проблема просування низьковуглецевої енергетики, оскільки вони мають значні негативні параметри викидів CO₂, це стосується в першу чергу країн Близького Сходу, водночас для країн Африки це питання є менш актуальним, оскільки для них більш важливого значення мають проблеми, пов'язані з подоланням проблем бідності та голоду, а отже важливими є питання пов'язані з постачанням якісної питної води, використання сучасних технологій обробки земель сільськогосподарського призначення та запровадження природного агровиробництва. Для країн, в яких інтенсивно розвивалась промисловість останнім часом та були відсутні механізми щодо стимулювання переробки промислових відходів наразі значимими є питання щодо переробки відходів, повторного використання там де це можливо продукції виробництва тощо.

І хоча серед вчених відсутня єдність з приводу визначення і використання інструментарію, тим не менше можна узагальнити, що процес переходу до зеленої економіки має містити комплекс заходів економічного, правового, організаційного характеру, що дозволить підвищити рівень екологічної безпеки та соціальну спрямованість її відтворювальних процесів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрєєва М.М. Екологічно орієнтовані інвестиції: вибір рішень і управління: монографія. Одеса: ІПРЕЕД НАНУ, 2006. 536 с.
2. Добровольська О.В. Фінансове забезпечення природного агровиробництва: теорія, методологія, практика: монографія. Дніпро : Монолит. 2018. 292с.
3. Захаркевич Н.П. Досвід країн ЄС у формуванні основ «зеленої» економіки. Університетські наукові записки. 2013. №2(46). С. 278-285.
4. Назустріч «зелену» економіку: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності - узагальнюючий доповідь для представників владних структур. Доповідь ЮНЕП, 2011. 52 с. URL: http://www.unep.org/greenconomy/portals/88/documents/ger/ger_synthesis.pdf.
5. Орлова Н.С. Зелена економіка в умовах сталого розвитку України. ДонДУУ – МЕНЕДЖЕР. 2015. № 1 (69). С. 45-50.
6. Чмир О.С., Захаркевич Н.П. «Зелена» економіка: сутність, цілі та базові принципи. Економічний вісник Донбасу. № 3 (33). 2013. С. 54-62.

УДК: 330.341.11

О.О. Зеленько

ЗЕЛЕНА ЕНЕРГЕТИКА: ЇЇ СКЛАДОВІ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ В СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Глобальне потепління та його негативні наслідки для навколишнього середовища та вичерпання традиційних енергоресурсів привели до розуміння необхідності зменшення викидів вуглецю та переходу до виробництва екологічно чистої енергії. Зазначена проблема є надзвичайно важливою для України у якій на додачу до глобальних проблем, додаються ще й національні проблеми, які пов'язані із необхідністю реформування неефективної енергосистеми України, яка відпрацювала значну частину свого ресурсу. У статті розкриті складові «зеленої» енергетики та проведений аналіз факторів її розвитку в світовій економіці. Автором виділені наступні складові «зеленої» енергетики, які активно розвиваються в світі: гідроенергетика, використання геотермальної енергії, сонячна енергетика, вітроенергетика, біоенергетика, енергія хвиль, використання енергії водню. До основних факторів розвитку «зеленої» енергетики в світі віднесені: глобальне потепління та його вкрай негативні наслідки для умов існування людства, політична нестабільність в країнах – експортерах традиційних енергоресурсів та військові конфлікти навколо територій, багатих на такі ресурси, політика промислово розвинених країн, яка все більше заохочує розвиток відновлювальних джерел енергії та розвиток відповідних технологій в цих країнах, наявність багатообіцяючих економічних та соціальних ефектів від прогресу у «зеленій» енергетиці та ін.

Ключові слова: «зелена» енергетика, відновлювальні джерела енергії, складові «зеленої» енергетики, фактори розвитку «зеленої» енергетики.

Global warming and its negative effects on the environment, the traditional energy resources depletion have led to an understanding of the need to reduce carbon emissions and transition to clean energy. This problem is extremely important for Ukraine. In addition to global problems, there are also national problems related to the need to reform the inefficient energy system of Ukraine that has worked out a significant part of the resource. The article reveals the components of green energy and analyses the factors concerning its development in the global economy.

The author highlighted the green energy components actively developing across the world, such as hydropower, geothermal energy, solar energy, wind energy, bioenergy, wave energy, hydrogen energy. The main factors of the green energy development in the world include the following: global warming and its extremely negative consequences for the living conditions of human beings, political instability in traditional energy exporting countries and military conflicts around territories rich in such resources, the policies of industrialized countries, which increasingly encourage the development of renewable energy sources and the development of appropriate technologies in these countries, the promising economic and social benefits achieved by the use of green energy.

Keywords: *green energy, renewable energy sources, components of green energy, factors of green energy development.*

Постановка проблеми. Глобальне потепління та його руйнівні наслідки для умов існування населення землі з одного боку та вичерпання традиційних енергоресурсів, з іншого, привели людство до розуміння необхідності зменшення викидів вуглецю та переходу до виробництва екологічно чистої енергії. Боротьба із глобальним потеплінням є актуальною і для України у якій на додачу до глобальних проблем, додаються ще й національні, пов'язані із необхідністю реформування зношеної та неефективної енергосистеми України, яка відпрацювала значну частину свого ресурсу. Актуальності, також, додає надзвичайно висока залежність країни від імпорту енергоресурсів.

Аналіз актуальних досліджень. Дослідженню теоретичних та практичних питань, які пов'язані із становленням та розвитком відновлювальних джерел енергії, особливостями використання різних видів енергії в галузях економіки присвячені роботи С.Кудрі, М.Білявського, В. Резцова, П.Васько, В.Будько, М.Ібрагімової, Ф.Майсснера, Ф.Укердта, Д.Жілена, Ф.Сайгіна ін. Аналіз наукової літератури свідчить, що цьому питанню приділена значна кількість наукових досліджень, але, з огляду на високу швидкість змін у галузі воно потребує подальших досліджень з урахуванням нових факторів впливу та особливостей розвитку в світовій економіці.

Метою статті є визначення складових «зеленої» енергетики та аналіз факторів її розвитку в світовій економіці.

Виклад основного матеріалу. Під «зеленою» енергією розуміють відновлювальні джерела енергії, невичерпні в природі. Важлива властивість «зеленої» енергетики – відсутність викидів вуглецю [7].

Відновлювальна або регенеративна енергія («зелена» енергія) – енергія із джерел, які за людськими масштабами є невичерпними. Основний принцип використання відновлювальної енергії полягає у видобутку її з процесів у навколишньому середовищі та наданні її для технічного використання [4].

У фаховій літературі виділяють наступні складові «зеленої» енергетики як галузі отримання «зеленої» енергії [3;с.16]:

1. Енергія води (гідроенергія) – енергія, яку можна отримати використовуючи потоки води, як правило використовується енергія води, що падає. До переваг гідроенергетики відносять наступне: постійний та поновлюваний енергозапас, стабільна кількість виробленої енергії, відсутність шкоди для навколишнього середовища. Основними негативними наслідками є: затоплення сільськогосподарських угідь, негативний вплив на представників морської фауни [10].

2. Геотермальна енергія – виробництво електричної і теплової енергії на геотермальних станціях за рахунок теплової енергії, яка знаходиться у надрах землі. Використання геотермальної енергії у світі має давню історію використання. Так, у місті Лардерелло (Італія) місцеві гарячі води стали джерелом виробництва електроенергії на початку 20 сторіччя. У США геотермальна електростанція з'явилася у 1930 рр., у Новій Зеландії – у 1958 р., Мексиці – 1959 р. [6].

3. Сонячна енергія – використання випромінювання сонця для отримання тепла або електричної енергії. Її розвиток стимулюється відносно високими цінами на традиційні енергоносії (природний, газ, нафта, вугілля), а також, зменшенням вартості обладнання, яке використовується у виробництві

сонячної енергії при одночасному зростання його продуктивності. На теперішній час сонячна енергетика – одна із найбільш перспективних та динамічних галузей «зеленої» енергетики. Серед переваг сонячної енергетики виділяють її доступність, невичерпність джерела енергії, повну безпеку для навколишнього середовища в процесі виробництва енергії. До слабких боків сонячної енергетики відносять – значний вплив на обсяги виробництва сезонного фактору, часу доби та погоди, вплив широти та кліматичних умов на потужність електростанції, необхідність використання значних за площею земельних ділянок для розміщення електростанції [3].

4. Енергія вітру. Сукупність технологій стосовно перетворення енергії повітряних мас в електричну, механічну та теплову енергію. Найбільш поширеним способом отримання електричної енергії є використання вітрогенераторів. До переваг вітроенергетики відносять її екологічність, невичерпність та порівняно просту конструкцію вітрогенераторів. До найбільших недоліків відносять звукове забруднення, відносно висока вартість будівництва та монтажу, висока залежність від пори року, клімату та місця розташування станції [2].

5. Біоенергетика – отримання енергії із біомаси для виробництва електроенергії, тепла та ін. Фахівці відносять до її переваг невичерпність джерел сировини, високий коефіцієнт корисної дії у порівнянні з отриманням енергії із традиційних енергоносіїв, комплексне використання відходів сільського господарства, деревообробної галузі, відходів життєдіяльності великих міст, вища екологічність у порівнянні з використанням традиційних енергоносіїв, менша собівартість у порівнянні з використанням природного газу та ін. [9].

6. Енергія хвиль – це енергія хвиль, яка переноситься хвилями на поверхні океанів. Використовується, зазвичай, для виробництва електроенергії. До переваг відносять невичерпність ресурсу для отримання енергії, екологічність, низька собівартість енергії, тривалий строк експлуатації, енергія

хвиль має більшу питому потужність у порівнянні з сонячною та вітровою енергетикою. Недоліками є нестабільний характер роботи через вплив атмосферних явищ, небезпека для судноплавства та промислового вилову риби [5].

7. Енергія водню – галузь «зеленої» енергетики, яка спрямована на виробництво та використання водню, як джерела енергії. Основним видам відновлюваних джерел енергії властиві періодичність у роботі та зміна обсягів виробництва енергії залежно від часу доби та сезону. Ця непостійність суттєво зменшує ефективність «зеленої» енергетики та обмежує її поширення. У цій ситуації водень є універсальним та перспективним енергоносієм, який долає певні технологічні обмеження при використанні відновлюваних джерел енергії та дає можливість виробляти енергетичні ресурси з різним терміном зберігання, у тому числі довготривалі міжсезонні запаси енергії [3]. Водень має дуже високу температуру згоряння (більше 2700 °C), також, за питомим масовим енерговмістом рідкий водень майже в 3,5 рази перевищує даний показник нафтових видів палива [1;3].

Аналіз статистичних даних свідчить, що «зелена» енергетика суттєво прискорила свій розвиток за останнє десятиріччя. Так, за період з 2009 по 2018 рр. у виробництво «зеленої» енергії в цілому у світовій економіці інвестували 3,07 трлн. дол. США, з них 1 трлн. – в останні 3 роки. Більша частина інвестицій у світі вкладається у розвиток відновлювальних джерел енергії та у розвиток енергоефективних технологій. Світовим лідером за обсягами інвестицій у «зелену» енергетику є Китай. У 2018 р. У відновлювальні джерела енергії було інвестовано 100,1 млрд. дол. США – це майже третина від загального обсягу інвестицій в світі. У ЄС інвестиції становили 74,5 млрд. дол. США, у США – 64,2 млрд. дол. Починаючи з 2012 року більше половини приросту генеруючих потужностей у світі припадає на об'єкти «зеленої» енергетики, у 2018 році їх частка у збільшенні генеруючих потужностей досягла 65% [18]. В абсолютних показниках це означає, що на кожний

додатковий мегават, який вироблений на основі використання традиційних енергоносіїв, «зелена» енергетика виробила два мегавати. До кінця 2019 р. встановлена потужність станцій «зеленої» енергетики в світі склала 1347 ГВт (без урахування ГЕС). Потужність відновлюваної генерації збільшилася на 176 ГВт (+ 7,4%) в 2019 році. При цьому найбільша динаміка спостерігалась у сонячній енергетиці, яка збільшилась за 2019 р. на 98 ГВт (+ 20%), вітроенергетика збільшилась на 59 ГВт (+ 10%). Потужність гідроенергетики збільшилася на 12 ГВт (+ 1%), а біоенергетика - на 6 ГВт (+ 5%). Геотермальна енергетика збільшилася трохи менше 700 МВт. Сонячна та вітрова енергія продовжували домінувати в розширенні поновлюваних потужностей, на які в 2019 році припадало 90% введень в експлуатацію [17].

Аналіз розвитку галузі свідчить, що значну роль у розвитку «зеленої» енергетики в останні роки відіграє політика окремих країн. Так, у 2019 році у 143 країнах застосовувались заходи регулювання (стимулювання) по відношенню до об'єктів відновлювальної енергетики у порівнянні з 75 країнами у 2010 році. У багатьох країнах довгострокові стратегії розвитку, інвестиції в дослідження і розробки дозволили скоротити глобальні витрати на технології відновлюваної енергетики та залучили фінансування приватного сектора. Ґрунтуючись на досягненнях країн-лідерів, технології відновлюваної енергетики поряд з ефективними комплексними політичними заходами і бізнес-моделями поширюються по країнах світу [19]. Згідно прогнозу міжнародного енергетичного агентства WEO-2019 і Дорожньої карти глобальної трансформації енергетики до 2050 р. («Roadmap to 2050»), задоволення зростаючих світових потреб в енергії у майбутньому буде суттєво відрізнятися від останніх двадцяти п'яти років: на провідні позиції виходять природний газ, відновлювана енергетика та технології енергоефективності. До 2050 року частка відновлюваної енергії в генерації буде 85%, в порівнянні з приблизно 25% в 2017 році. Сонячна та вітрова потужності будуть лідерами, збільшившись з 800 ГВт сьогодні до 13 000 ГВт до 2050 р. Також, збільшиться

виробництво геотермальної енергії, біоенергії і гідроенергетики на 800 ГВт за період до 2050 р. Щорічне збільшення встановленої потужності відновлюваної енергії за цей період подвоїться і становитиме близько 400 ГВт на рік, 80% з яких будуть представляти собою технології змінного генерування, такі як сонячна та вітрова енергія. Децентралізоване виробництво відновлюваної енергії зросте з 2% від загального обсягу виробництва сьогодні до 21% до 2050 року, тобто збільшиться в 10 разів [11;13].

Основними факторами розвитку «зеленої» енергетики у світі є наступні:

- зміна клімату. Одним із найбільш важливих факторів, які стимулюють розвиток «зеленої» енергетики є глобальні кліматичні зміни та намагання національних урядів забезпечити екологічно безпечні умови життя для громадян. Традиційна енергетика на основі використання викопного палива (нафта, природний газ, вугілля) має значний негативний вплив на екологію та процес глобального потепління через значні викиди вуглецю, сірки та інших шкідливих речовин. З огляду на зазначене, у багатьох країнах світу розвиток відновлювальних джерел енергії вважається дуже важливим і є пріоритетом державної політики. Про готовність повністю перейти на відновлювальні джерела енергії оголосили керівники 58 американських міст [20]. Планують перейти на використання «зеленої» енергії скандинавські міста Осло, Гельсінкі, Стокгольм, Копенгаген. Місто Мальме (Швеція) вже повністю забезпечує свої потреби за рахунок «зеленої» енергії. Більше 100 міст в світі отримують основну частину (не менше 70%) електроенергії на основі використання відновлювальних джерел енергії, 42 міста -100% [15];

- політична нестабільність та військові конфлікти. Поширення спроб перерозподілу природних ресурсів на планеті та пов'язані з цим військові конфлікти, політична нестабільність у країнах, які є експортерами традиційних енергоресурсів привели до того, що промислово розвинені країни та країни, що розвиваються взяли курс на розвиток та комплексне використання відновлювальних джерел енергії [8];

• політика Європейського союзу. ЄС активно розробляє свою енергетичну та кліматичну політику, яка має мету досягти нульових викидів парникових газів не пізніше 2050 р. З цією метою у 2018 р. прийнято комплекс заходів, які сприятимуть збільшенню частки «зеленої» енергетики у загальному енергобалансі до 40% та підвищенню енергоефективності на 35% до 2030 р. [16]. На сьогоднішній день ЄС є лідером за розробкою і впровадженням заходів, які мають на меті розвиток технологій для отримання «зеленої» енергії та технологій її зберігання. Відмітимо, що ЄС активно сприяє переходу на використання «зеленої» енергії поза своїми кордонами шляхом фінансування освітніх та пропагандистських заходів та різноманітних досліджень для переходу країн на використання відновлювальних джерел енергії [8];

• важлива роль Китаю. Китай на сьогодні є потужним фактором, який сприяє розвитку «зеленої» енергетики. По-перше, Китай є великим виробником сонячних панелей та батарей, який впливає на їх постійне здешевлення [8]. В підсумку, це призводить до підвищення конкурентоздатності «зеленої» енергії у порівнянні з електроенергією, яка вироблена із викопних видів палива. По – друге, Китай проводить активну інвестиційну політику у сфері «зеленої» енергетики за своїми межами. Так, лише у 2016 р. інвестував 32 млрд. дол. США у проекти в інших країнах, збільшивши інвестиції на 60% у порівнянні з 2015 р. [12]. По-третє, Китай є одним із лідерів у виробництві електромобілів та забезпечує повний цикл їх виробництва: від видобутку сировини до розробки, виробництва та продажу кінцевої продукції [8];

• вплив І. Маска. Він відноситься до тих підприємців-новаторів, які мають вплив на розвиток «зеленої» енергетики: результати діяльності компанії «Тесла» сприяє розвитку безпечного екологічного електротранспорту та має значний вплив на розвиток технологій у галузі. Також, «Тесла» розробила та виробляє сонячні батареї, акумулятори, «сонячну» покрівлю для даху будинків, що дозволяє вирішувати багато технічних проблем «зеленої» енергетики [8];

•економічний та соціальний ефект. Швидкий розвиток «зеленої» енергетики та суміжних галузей суттєво впливає на стан економіки. Зокрема, дослідники відмічають вплив на зайнятість. Згідно даних Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA), кількість робочих місць в секторі може швидко зрости з 10,3 мільйона в 2017 році до майже 29 мільйонів у 2050 році. Дослідники звертають увагу, що у всьому енергетичному секторі тільки 20-25% працівників є жінками, на відміну від 35% у «зеленій» енергетиці [14]. Зазначений факт має важливе значення для економіки з наступних причин. По-перше, більш широка участь жінок дозволяє сектору залучати додаткові таланти. По-друге, різноманітність робочої сили на всіх рівнях, включаючи вище керівництво, приносить істотні вигоди організаціям з точки зору зростання, культури і стійкості [11].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Динамічний розвиток «зеленої» енергетики в світі за останнє десятиріччя обумовлений змінами клімату на планеті, політичною нестабільністю та конфліктами в країнах-експортерах традиційних енергоресурсів, політикою промислово розвинених країн, яка спрямована на зменшення шкідливих викидів, наявністю економічних ефектів від розвитку відновлювальних джерел енергії. Перспективними напрямками дослідження вбачається дослідження перспектив розвитку окремих складових «зеленої» енергетики, аналізу соціальних, економічних ефектів подальшого розвитку галузі та ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білявський М. Жюль Верн і воднева енергетика. URL: <https://razumkov.energy/meny/news/overview-hydrogen-energy.html> (дата звернення 04.03.2021 р.).
2. Вітроенергетика - переваги і недоліки. URL: <https://www.royal-group.com.ua/2019/10/27/vetrojenergetika-dostoinstva-i-nedo/>

3. Відновлювані джерела енергії / За заг. ред. С.О. Кудрі. – Київ: Інститут відновлюваної енергетики НАНУ, 2020. URL: https://www.ive.org.ua/wp-content/uploads/Monografia_final_21.12.2020.pdf (дата звернення 02.03.2021 р.)
4. Поновлювані джерела енергії. URL: <http://megaronenerji.com/renewable-energy/> (дата звернення 05.03.2021 р.)
5. Хвильові електростанції URL: <https://alter220/voda/volnovye-elektrostantsii.html> (дата звернення 09.03.2021 р.)
6. Геотермальна енергія. URL: <https://alternative-energy.com.ua/uk/geotermalna-energiya/> (дата звернення 06.03.2021 р.)
7. Зелена енергетика в Україні. Що відбувається? <https://greenenergy.rbc.ua/> (дата звернення 05.03.2021 р.)
8. Кримусь І. Фактори впливу на розвиток «зеленої» енергетики в світі. URL: https://biz.censor.net/columns/3053791/faktori_vplivu_na_rozvitok_zeleno_energetiki_v_svt (дата звернення 04.03.2021 р.)
9. Плюси і мінуси біопалива як джерела енергії. URL: <https://narobraz/remont-i-stroitelstvo/plyusy-i-minusy-biotopliva-kak-istochnika-energii.html> (дата звернення 02.03.2021 р.)
10. Потенціал відновлювальних джерел енергії в Україні. URL: <https://agroexpert.ua/potencial-vidnovluvanih-dzerel-energii-v-ukraini/> (дата звернення 02.03.2021 р.)
11. Широкомасштабний розвиток поновлюваних джерел енергії і його вплив на ринок електроенергії і мережеву інфраструктуру. URL: https://unece.org/sites/default/files/2021-01/RUSUNECE_14.11.20.pdf (дата звернення 2.03.2021 р.)
12. Davies P., Westgate A. China dominates global investments in renewables energy URL: <https://www.latham.london/2017/09/china-dominates-global-investments-in-renewable-energy/> (Last accessed: 02.03.2021)

13. Global energy transformation: A roadmap to 2050 (2019 edition) URL: <https://www.irena.org/publications/2019/Apr/Global-energy-transformation-A-roadmap-to-2050-2019Edition> (Last accessed: 02.03.2021)
14. Hanitsch M. Renewable energy: a catalyst for gender equality? URL: <https://www.worldfuturecouncil.org/re-a-catalyst-for-gender-equality/> (Last accessed: 04.03.2021)
15. More than 100 cities now mostly powered by renewable energy, data shows URL: <https://www.theguardian.com/cities/2018/feb/27/cities-powered-clean-energy-renewable> (Last accessed: 02.03.2021)
16. Promotion of the use of energy from renewable sources URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-8-2018-0009_EN.html (Last accessed: 04.03.2021)
17. Renewable capacity highlights URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2020/Mar/IRENA_RE_Capacity_Highlights_2020.pdf?la=en&hash=B6BDF8C3306D271327729B9F9C9AF5F1274FE30B (Last accessed: 02.03.2021)
18. Renewables 2019 Global Status Report URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf (Last accessed: 06.03.2021)
19. Renewables 2020 Global Status Report URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2020_full_report_en.pdf (Last accessed: 05.03.2021)
20. With 50 US Cities Committed to 100 Percent Clean Energy, 2018 Presents New Renewable Challenges URL: <https://www.vice.com/en/article/kzn3an/with-50-us-cities-committed-to-100-percent-clean-energy-2018-presents-new-renewable-challenges> (Last accessed: 09.03.2021)

УДК 331.556.4

О.В. Мельникова, Ю.О. Олійник

ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ

У сучасних умовах глобалізації міжнародна трудова міграція стає вагомим процесом, що впливає на соціально-економічний розвиток країн. Враховуючи масштаби міжнародної міграції робочої сили з України актуальним є дослідження особливостей цього процесу для української економіки. Метою статті є розкриття закономірностей зовнішньої трудової міграції українців, аналіз її наслідків та визначення механізмів державного регулювання у цьому напрямі. У роботі на основі статистичного аналізу та теоретичного узагальнення досліджено сучасні тенденції міжнародної міграції української робочої сили, зокрема збільшення чисельності трудових мігрантів, підвищення запитів заробітчан щодо оплати праці у країнах працевлаштування, зайняття українськими робітниками ніш на менш привабливих ринках праці європейських країн, зростання частки висококваліфікованих осіб серед мігрантів, обмеження мобільності трудових мігрантів в умовах коронокризи, залежність обсягів, тривалості і частоти трудових міграцій від відстані, ємності ринків праці країн-реципієнтів та ментальних особливостей їх населення, значні обсяги нелегального працевлаштування за кордоном. Розкрито позитивні та негативні наслідки зовнішньої трудової міграції українського населення як для країн-реципієнтів, так і для країни-донора. Визначено способи притоку у країну іноземної валюти від заробітчан та можливості застосування ввезеного капіталу для зростання української економіки. Запропоновано напрями регулювання зовнішньої трудової міграції українців задля соціально-економічного розвитку України, кожний з яких потребує подальшого дослідження.

Ключові слова: зовнішня трудова міграція, міжнародна міграція робочої сили, заробітна плата, країна-реципієнт, трудовий мігрант.

In the current context of globalization, international labor migration is becoming a significant process that affects the socio-economic development of countries. Considering the scale of international labor migration from Ukraine, it is important to study the features of this process for the Ukrainian economy.

The purpose of the article is to reveal the patterns of external labor migration of Ukrainians, analyze its consequences and determine the mechanisms of state regulation in this direction. Based on statistical analysis and theoretical generalization, the current trends of international migration of Ukrainian labor force are studied, in particular, an increase in the number of labor migrants, an increase of workers demands for wages in countries of employment, occupation of niches by Ukrainian workers in less attractive labor markets of European countries, an increase in the proportion of highly qualified persons among migrants, restrictions on the mobility of labor migrants in the conditions of coronary crisis, the dependence of volume, duration and frequency of labor migrations on distance, the capacity of labor markets of recipient countries and mental characteristics of their population, significant volumes of illegal employment abroad. The positive and negative consequences of external labor migration of the Ukrainian population both for the recipient countries and for the donor country are revealed. The ways of inflow of foreign currency into the country from labor migrants and the possibility of using imported capital for the growth of the Ukrainian economy are determined. The directions of regulation of external labor migration of Ukrainians for the purpose of social and economic development of Ukraine are offered, each of which requires further research.

Keywords: *external labor migration, international labor migration, wages, recipient country, labor migrant.*

Постановка проблеми. В умовах глобалізації, підвищення рівня інформатизації суспільства, збільшення диференціації країн за їх соціально-економічним розвитком зростання міграційної активності робочої сили є неминучим процесом. У 2020 р. чисельність зовнішніх трудових мігрантів у світі становила 164 млн. чол. [2]. Для України також властиво збільшення обсягів міграції робочої сили за межі країни, що обумовлено як економічними факторами (вищий рівень життя населення та заробітної плати у країнах-реципієнтах, особливості у структурі попиту на робочу силу та її пропозиція, міждержавні відмінності у темпах, масштабах і структурі нагромадження капіталу, зменшення міграційних витрат й ін.), так і демографічними, політичними, етнічно-культурними та психологічними. Кожний із цих чинників впливає на розміри і динаміку зовнішньої трудової міграції українців, зокрема в умовах пандемії COVID-19. Враховуючи масштаби міжнародної міграції робочої сили з України є актуальним дослідження тенденцій цього процесу як елементу соціально-економічного розвитку країни.

В останні роки проблеми, пов'язані із наслідками міжнародної трудової міграції придбали певну гостроту та вимагають наукового обґрунтування, оскільки носять двоїстий характер. Трудова міграція має як позитивні, так і негативні сторони, крім того, «плюси» і «мінуси» будуть різними для країни-реципієнта і для країни-донора. Тому актуальним також є аналіз наслідків зовнішньої трудової міграції саме для української економіки та визначення напрямів оптимізації регулювання трудових міграційних потоків в Україні.

Аналіз актуальних досліджень. Проблеми міжнародної міграції робочої сили знайшли висвітлення у численних працях зарубіжних та вітчизняних вчених – економістів. Серед українських науковців варто виділити праці О. Дубового, Ю. Курунової, О. Малиновської, К. Ніколайця, О. Сидорчука, Р. Стаканова, Л. Хомутенко, А. Гребенюк та інших, які виокремили напрями трудової еміграції, умови праці та перебування за кордоном, визначили рушійні сили трудової міграції. А. Грібанова, К. Глазков та С. Хоменко вивчали особливості трудової міграції українців у європейські країни. Проте динамічність міграційних процесів робочої сили та особливі умови функціонування світового ринку праці у період пандемії COVID-19 обумовлює актуальність і доцільність подальшого дослідження питань зовнішньої трудової міграції українського населення.

Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій зовнішньої трудової міграції українців, аналізу позитивних і негативних наслідків цього процесу та визначенні напрямів регулювання міжнародної міграції робочої сили в українській економіці.

Виклад основного матеріалу. Україна вже тривалий час є донором робочої сили на світовому ринку праці. Проте за останні роки певні події вплинули на динаміку та тенденції зовнішньої трудової міграції українських громадян. На сучасному етапі основними закономірностями міжнародної міграції робочої сили в Україні є:

Збільшення чисельності зовнішніх трудових мігрантів з України. Так, за даними українського уряду за кордоном працювало з 2,1 млн. осіб у 2005–2008 р.р. до 2,7 млн. осіб у 2015-2017 р.р.; та біля 3,5 млн. осіб у 2019-2020 рр. [1; 3].

Серед економічних чинників посилення міграції робочої сили в Україні, слід відзначити нерівномірність економічних реформ, що призвели до різкого падіння рівня життя більшої частини населення країни. Спочатку до міжнародної трудової міграції українців спонукав розлад міжгосподарських зв'язків, згортання виробництва на великих підприємствах, що спричинило масове вивільнення працівників, і відповідно погіршення їх соціально-економічного становища. Так, в Україні у 2019 році рівень безробіття становив 8,7%. При цьому на 338 тис. зареєстрованих безробітних було запропоновано лише 59 тис. вакансій [1]. У цей же час попит на українських заробітчаних за кордоном становив понад пів мільйона робітничих вакансій [8].

Згодом на збільшення кількості бажаючих працювати за кордоном вплинули наступні чинники:

пошук більших перспектив та умов в соціальній сфері, насамперед у медицині, освіті, пенсійному забезпеченні тощо;

відсутність можливостей у професійному розвитку та кар'єрному зростанні;

нестабільність та нестійкість політичної та економічної ситуації в країні;

нерентабельні умови ведення бізнесу та широко поширена корупція у всіх сферах суспільного, політичного та економічного життя.

За результатами опитування R&B Group, державі не відомо, скільки мешканців країни покинули її назавжди, а скільки працює, періодично повертаючись в Україну. Проте, настрої українців щодо подальшої трудової діяльності невтішні. Так 3% громадян планують працювати за кордоном без повернення на батьківщину. Натомість 9% хочуть поїхати на працю за кордон і повернутися додому. Беручи до уваги населення України в 42,38 млн., то 1,3

млн. людей хочуть покинути країну в пошуках кращої долі та майбутнього і не повертатись. Ще 3,9 млн. чол. розглядають трудову міграцію як спосіб заробітку. Лише 8,8% з тих, хто має бажання стати трудовим мігрантом, згодні працювати тільки за своєю спеціальністю. З цього опитування бачимо наступне: потенціал трудової міграції з країни є присутнім приблизно у кількості 5 млн. чоловік працездатного населення, які будуть розвивати інші країни [12].

Підвищення запитів робочої сили щодо оплати праці. У дослідженні Центру східноєвропейських студій Варшавського університету і компанії “EWL S.A.” йдеться про те, що у 2018 році близько 40% українців були готові працювати за мінімальну заробітну плату, проте у 2019 році таких мігрантів було не більше 6% [11]. Для розуміння ситуації проаналізуємо рівень мінімальної та середньої заробітної плати у основних країнах-реципієнтах робочої сили з України (рис. 1 та рис. 2).

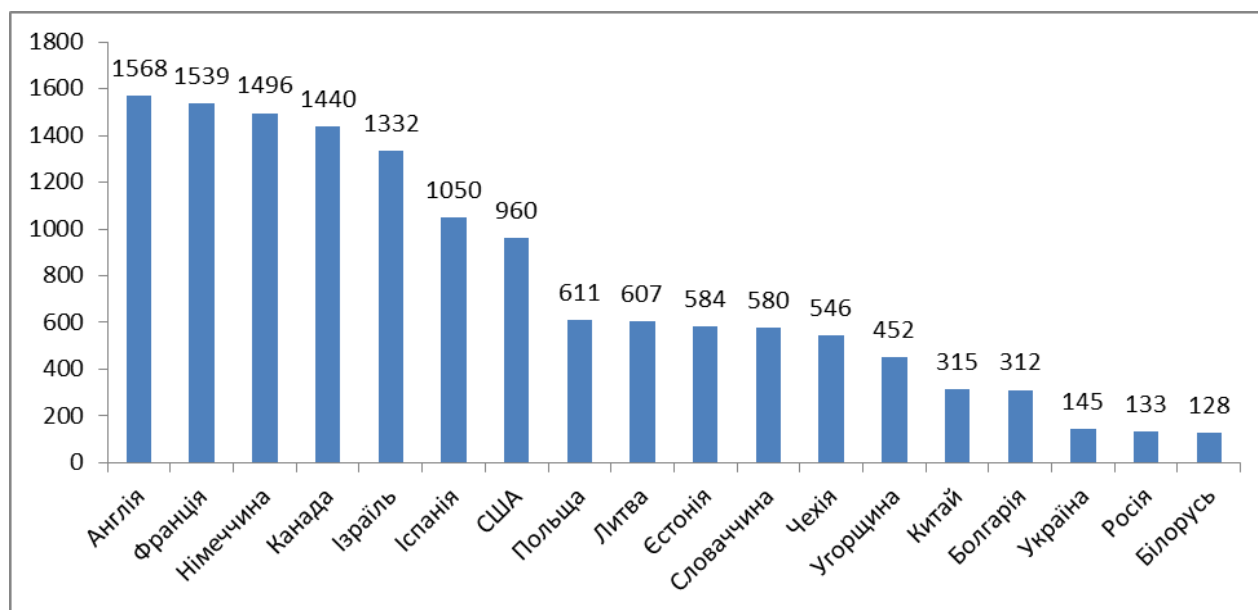


Рисунок 1. Мінімальна заробітна плата (Євро) в основних країнах-реципієнтах робочої сили з України у 2020 р.

Джерело: складено авторами на основі [14]

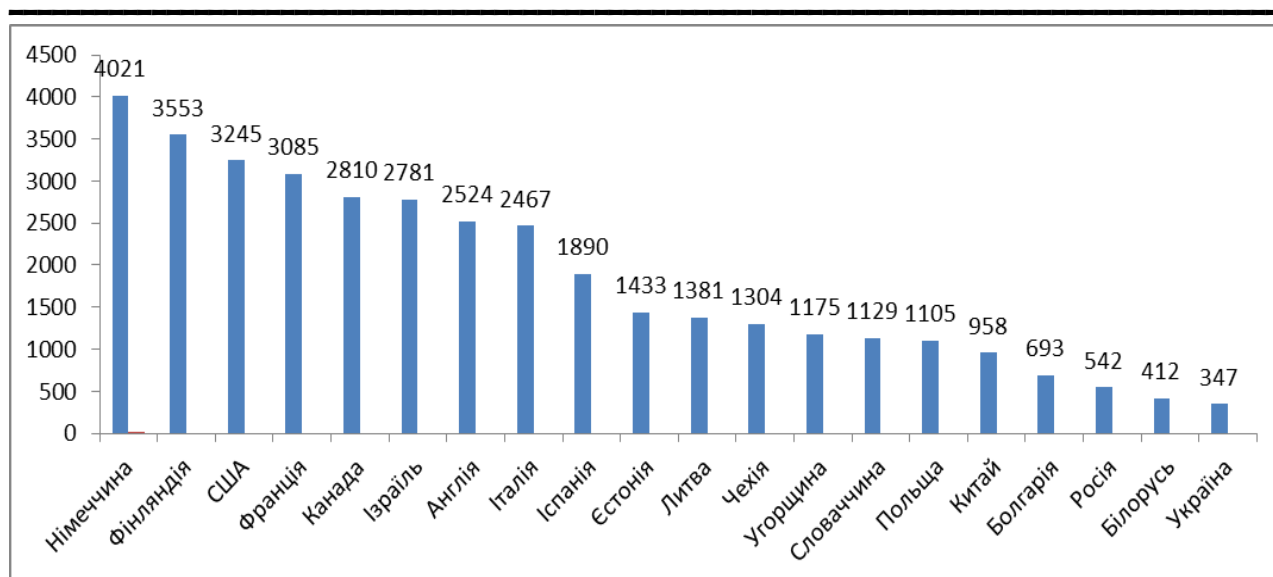


Рисунок 2. Середня заробітна плата (євро) в основних країнах-реципієнтах робочої сили з України за 2020 р.

Джерело: складено авторами на основі [14]

Як бачимо, навіть середня заробітна плата в Україні у 2 рази менша за мінімальну оплату праці у європейських країнах. Враховуючи той факт, що більшість громадян певної країни не бажають працювати на мінімальні доходи, то відкриваються місця для іноземних працівників, які відчуваючи гострий попит на певні вакансії можуть висувати вимоги щодо підвищення оплати праці. Так, українцям, наприклад, у Польщі пропонують середню заробітну плату у розмірі 25500 грн., у Словаччині – 28000 грн., у Чехії – 32900 грн., у Німеччині – 49000 грн., у Ізраїлі – 64700 грн. [8].

Зайняття українськими робітниками ніш на відносно менш привабливих ринках праці європейських країн. Українські мігранти здебільшого не конкурують у країнах призначення з місцевим населенням за престижні вакансії на ринку праці, а займають менш привабливі робочі місця. 41,6% українських трудових мігрантів є представниками найпростіших професій, понад чверть становлять кваліфіковані робітники з інструментом, кожний сьомий мігрант працює у сфері торгівлі та послуг і лише кожен одинадцятий – як професіонал, фахівець або технічний службовець.

Лише трохи більше чверті українських заробітчани мають за кордоном роботу згідно з кваліфікацією, отриманою в Україні. Водночас понад третина заробітчани працюють на роботах, які кваліфікації не потребують. При цьому українці – представники робітничих професій у результаті міграції за кордон зазвичай зберігають або навіть підвищують свій кваліфікаційний статус, тоді як представники професій, пов'язаних переважно з розумовою працею, змушені займатися менш кваліфікованими роботами [13, с.12-13].

Зростання частки високоосвічених та висококваліфікованих осіб серед мігрантів. Визначальною характеристикою українських трудових мігрантів є високий рівень освіти та професійного досвіду. Згідно до даних дослідження МОМ, 37% усіх трудових мігрантів отримали вищу освіту і 41% закінчили загальну середню школу або отримали спеціальну освіту. Як відзначають аналітики, велика кількість освічених і професійно досвідчених людей (інженери, лікарі, фахівці сектору ІТ, вчителів, агрономів тощо), долучившись до міграції, сприяють, певною мірою, «витоку мізків» з країни. Цей процес супроводжується певною втратою кваліфікації, оскільки кваліфіковані мігранти займаються діяльністю нижчої їх кваліфікації. Найбільше українських трудових мігрантів задіяно у будівництві (чоловіки) і в домашніх господарствах (жінки), а також у сфері послуг та сільському господарстві.

В умовах пандемії COVID-19 спостерігається *обмеження мобільності трудових мігрантів*. Із початку 2020 року більшість українських заробітчани опинилися у скрутному становищі при здійсненні міжнародних поїздок, так як більше 170 країн ввели різні заходи щодо стримування переміщення найманих працівників. Проте це стосується не усіх трудових мігрантів, існують окремі групи робочої сили, чия діяльність стала найбільш затребуваною під час поточної пандемії. До таких категорій можна віднести працівників охорони здоров'я, сезонних працівників сільського господарства, осіб, які здійснюють догляд, водіїв, а також вчених, які займаються проблемою коронавірусу і його наслідків. У зв'язку з цим, багато країн активно заохочують трудових мігрантів,

зайнятих в даних сферах діяльності, надаючи їм пільги щодо продовження документів, розширену мобільність, а також підвищені ставки заробітної плати.

Так, наприклад, у Польщі продовжили законне перебування іноземців з тимчасовим видом на проживання, візою, дозволом на роботу або іншим документом, який дає право на роботу в цій країні. Великобританія продовжила візи близько 2800 мігрантам-працівникам галузі охорони здоров'я. У Німеччині був прийнятий закон, згідно з яким мігрантам, які шукають притулку та які не мають дозволу на роботу, дозволено працювати на сільськогосподарських роботах з 1 квітня і до 1 жовтня [9, с. 11].

Залежність обсягів трудових міграцій від відстані, ємності ринків праці країн реципієнтів та ментальних особливостей їх населення (виїзд основної частини українських заробітчани до слов'янських країн, з більш високим соціально-економічним розвитком).

При цьому спостерігається зміна географічної структури напрямів працевлаштування та регіонів походження трудових мігрантів. Якщо на початку 2000-х років українські мігранти працювали переважно у Росії та країнах пострадянського простору, то з 2014 р. через загострення військового конфлікту на Сході України та набуття чинності Угоди про асоціацію з Європейським Союзом вектор працевлаштування робочої сили з України змістився у бік країн Західної Європи. Дані рис. 3 відображають відсотковий розподіл українських трудових мігрантів за країнами працевлаштування у 2017 році. Як бачимо, на той час домінуючими країнами реципієнтами української робочої сили були Польща, Росія, Італія та Чехія. На сьогодні попит на українських заробітчани найбільше представлений вакансіями у Польщі (54%), Чехії (11%), Німеччині (8%), Словаччині (5%) та Ізраїлем (3%) [8].

Швидке збільшення кількості українських трудових мігрантів до Польщі можна пояснити динамічним зростанням польської економіки, значною кількістю вакансій, лібералізацією візового режиму та законодавчих змін сприяння працевлаштуванню українців.

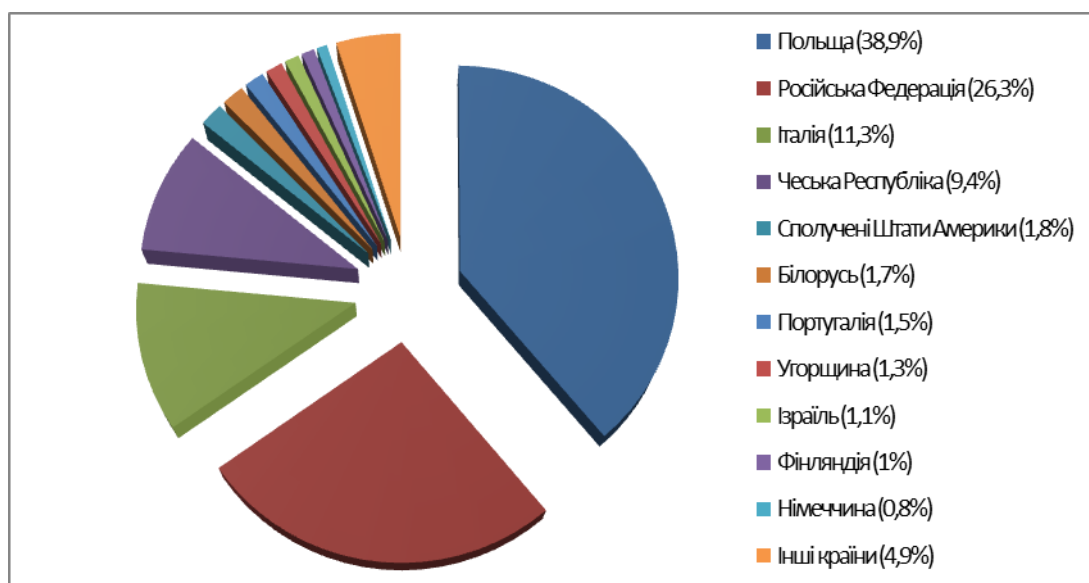


Рисунок 3. Кількість українських трудових мігрантів за країнами працевлаштування у 2017 році, %.

Джерело: складено авторами на основі [1]

Низка європейських держав, які є основними країнами призначення для українських мігрантів, зокрема Польща, Чехія, Німеччина, спрощують правила працевлаштування українців, розглядаючи їх як мігрантів, бажаних за освітніми та трудовими характеристиками й найменш проблемних завдяки культурній близькості [13, с.12].

Певні тенденції спостерігаються щодо тривалості та частоти поїздок. Так, серед зовнішньої трудової міграції українців домінує короткострокове працевлаштування. Найпоширенішою моделлю міграційної поведінки є тимчасова, циркулярна міграція. За даними Держстату, тривалість 57% поїздок на заробітки не перевищує трьох місяців [5, с. 9].

Також простежується певна закономірність - при збільшенні тривалості та частоти поїздок українських заробітчан процент повернення іммігранта знижується, тимчасова зовнішня трудова міграція переходить у постійну форму, члени родин трудових мігрантів переїжджають до країн-реципієнтів.

Більшість українських заробітчан за кордоном працюють нелегально. За даними Всеукраїнської асоціації компаній з міжнародного працевлаштування 60 відсотків українців працює за кордоном нелегально. Це може негативно позначитися на їх фізіологічному та психологічному стані, оскільки для нелегального влаштування на роботу звичною ситуацією є ненормований робочий день, недотримання техніки безпеки, виконання небезпечних для здоров'я робіт, пов'язаних з ризиком для життя та здоров'я, невчасна і неповна виплата заробітної платні. Мігрантам загрожує небезпека опинитися в принизливих умовах існування або стати жертвами торгівлі людьми. Медична допомога нелегальним трудовим мігрантам як правило надається неформально, іноді виникають проблеми у придбанні ліків. Проте, такі великі ризики не зупиняють українців їхати працювати за межі країни неформально, без оформлення усієї необхідної документації.

Аналізуючи структуру зовнішніх трудових мігрантів, треба відзначити, що значну її частину становлять українці віком від 40 до 49 років (26,3%), 18,2% українців віком від 50 до 59 років та більше 14 % молоді також виїжджають працювати за кордон. При цьому жінок серед них є тільки 30%. Серед українських заробітчан, що працюють за кордоном, більшість має професійно-технічну та повну загальну середню освіту [1].

Основним контингентом трудової міграції є населення малих міст (33%) і сільської місцевості (58%). Найчисельнішу групу складають безробітні (до 45%). В такій ситуації відбувається створення більшості ризиків, і кількість працівників-імігрантів в індустріально розвинених країнах буде зберігатися на високому рівні (близько 2 млн. осіб щороку).

Отже, в українських трудових емігрантів з'являється все більше напрямів, способів і причин працевлаштуватись за межами держави. Враховуючи соціально-економічну ситуацію, привабливість України для міграції в порівнянні з іншими країнами, невисока, тому є всі підстави стверджувати, що зовнішня трудова міграція українців буде і в подальшому зростати.

Сприятимуть цьому і такі чинники, як можливість самостійного пошуку місця роботи (в країнах, в яких Україна не має візового режиму); використання агенцій туристичного напрямку, щоб як туристи нелегально працювати на території інших країн; використання послуг суб'єктів господарської діяльності для посередництва працевлаштування за межами держави; запрошення іноземними компаніями або підприємцями та збільшення європейськими країнами квот на працевлаштування українців.

За результатами наукового дослідження «Зростання обсягів трансфертів мігрантів» Датського інституту міжнародних досліджень, було встановлено, що збільшення кількості мігрантів на 10% призводить до зменшення кількості населення, що знаходиться за межею бідності, на 1,6%, тоді як збільшення ВВП на 10% дає змогу скоротити бідність лише на 1,2%.

Зовнішня трудова міграція українців позначається на соціально-економічному становищі як власної держави, так і країни, де вони працюють. При цьому наслідки такого переміщення робочої сили з України можуть нести як позитивний, так і негативний вплив на економіку певної країни.

Наслідки міграції робочої сили з України для країн-реципієнтів:

Позитивний вплив для економіки:

- внаслідок припливу іноземних робітників, що володіють високою мобільністю, полегшуються структурні, галузеві та інші виміри в економіці, досягається її зростання. За визнанням видання Deutsche Welle, саме українські працівники зробили економіку Польщі найбільш динамічною в Європі, а Центральний банк Польщі в червні 2018 р. підвищив прогноз щодо зростання ВВП країни з 4 до 4,7 % за зниження інфляції до 2,3 % річних [7]. На початок 2018 р. приблизно 20 % польських підприємств мали у своєму штаті співробітників-українців. Майже 50 % українських трудових мігрантів у Польщі працювали на великих підприємствах, 29 % – на середніх і лише 18 % – на дрібних. Водночас лише 4,7 % заробітчан працювали на мінімальну зарплату в 1,55 тис. злотих (біля 11.6 тис. грн), а 45 % заробляли понад 3 тис. злотих

(22.6 тис. грн) [11]. У багатьох випадках навіть польським роботодавцям вигідніше найняти українців через їхню готовність працювати понаднормово.

- іммігранти сприяють омолодженню нації, так як емігрують зазвичай наймобільніша частина населення в найбільш працездатному віці;

- досягається істотна економія на витратах на навчання прийнятих робітників і фахівців;

- іммігранти розширюють ємність внутрішнього ринку, а зібрані на їх рахунках гроші використовуються для економіки.

- іноземна робоча сила оплачується нижче, ніж національна, отже, місцеві фірми знижують витрати на заробітну плату.

Так, за оцінками польських кадрових агенцій, сьогодні на їхньому ринку праці існує понад 100 тисяч вакансій. Щоб зберегти нинішні темпи зростання протягом найближчих десятиліть, Польща потребуватиме трьох, а то й п'яти мільйонів працівників. А взяти їх буде ніде, вже зараз б'ють на сполох місцеві експерти. Причому не тільки через демографічну яму, в яку входить польське суспільство, - це спільна проблема західноєвропейських країн. Ключовий фактор утворення "дірок" на місцевому ринку праці, кажуть експерти, - це, як не парадоксально, трудова еміграція. Статистика свідчить: за межами Польщі - перш за все, у Великій Британії, Німеччині й Голландії - живе понад 2,5 млн. поляків [2]. До того ж, після вступу до ЄС з країни виїхали переважно молоді, працездатні люди, які найближчим часом повертатися на батьківщину не планують. Тож не дивно, що за такої ситуації погляди польських роботодавців звернулися на Схід, і зокрема на Україну.

Негативний вплив для економіки:

- погіршується ситуація на ринку праці у зв'язку із ростом пропозиції робочої сили і обмеженням робочих місць;

- відбувається зниження заробітної плати за діяльність вітчизняних працівників, так як зростає пропозиція робочої сили на ринку праці;

- провокуються конфлікти між корінним населенням та трудовими іммігрантами.

Наслідки для України:

Позитивний вплив для економіки:

- активізація притоку іноземної валюти, здебільшого у формі грошових переказів, що позитивно впливає на загальну економічну ситуацію.

На сьогодні переказ заробітчанами грошових коштів до України здійснюється такими способами [4, с. 155-156]:

1. Перевезення готівки (48,9% від усіх грошових переказів) – є найбільш поширеним каналом заведення коштів трудовими мігрантами у країну, що обумовлено недовірою до фінансових інститутів, бажанням уникнути оподаткування грошових доходів із-за кордону та можливістю ввезення незадекларованої готівки розміром до 10000 євро.

2. Використання банківської системи (30,8% від усіх грошових переказів). Українські банки застосовують два основні механізми здійснення грошових переказів: SWIFT-перекази та перекази з картки на картку (P2P). Більшість міжнародних операторів переказів P2P в Україні працюють із картками Visa та Master Card (Transfer Go, Transfer Wise, Paysend, Liq Pay) і надають можливість надсилати кошти у більше ніж 50 країн світу. Проте граничний обсяг переказу становить 150000 грн.

3. За допомогою міжнародних платіжних систем (МПС) (20,3% від усіх грошових переказів). У 2018 р. більше половини переказів (59%) було здійснено за допомогою системи Western Union. Частки Money Gram, Intel Express та RIA на ринку міжнародних переказів до України становили 23%, 8% та 7% відповідно. У порівнянні з іншими платіжними системами, мігранти знаходять в МПС декілька суттєвих переваг: 1) для використання цього каналу переказу не потрібно мати банківський рахунок; 2) у багатьох випадках єдиним офіційним документом, який оператори МПС вимагають для здійснення переказу, є посвідчення особи; 3) сам процес переказу коштів є зрозумілим і вважається

безпечним, швидким (кошти доступні для отримувача всього за кілька хвилин) та надійним.

4. Поштовими службами. «Укрпошта» є популярним поштовим оператором для доставки грошових переказів – адресних або термінових – серед окремих категорій громадян (літніх людей і тих, хто проживає у віддаленій місцевості, де немає фінансової інфраструктури).

Згідно досліджень Світового банку, Україна була найбільшим отримувачем грошових переказів серед країн Європи із показником близько 16 мільярдів доларів США в 2019 році, що на 2 млрд. доларів США більше, ніж у попередньому році [10]. Найбільше грошових переказів українськими заробітчанами було заведено із Польщі (3,66 млрд. дол. США або 30,7%), Росії (1,27 млрд. дол. США або 10,6%) та Чеської Республіки (1,11 млрд. дол. США або 9,3%) [6]. При цьому найбільші надходження властиві для Західних регіонів нашої країни, що обумовлено більшою кількістю трудових мігрантів саме з цих територій.

- при поверненні на батьківщину мігранти привозять з собою матеріальні цінності та заощадження, які становлять приблизно таку ж суму, що і їхні грошові перекази. Вони разом із грошовими переказами родинам сприяють:

1) нарощуванню споживання продовольчих та непродовольчих продуктів, а також товарів тривалого користування, що збільшує обсяги виробництва у відповідних секторах економіки, і за мультиплікаційними ефектами поширюється на інші сектори;

2) підвищенню якості людського капіталу і зростанню продуктивності праці, внаслідок можливостей для придбання додаткових освітніх і медичних послуг;

3) збільшенню обсягів заощаджень та інвестицій в економіку країни. Заощаджувати кошти можна у формі депозитів (що позитивно впливає на грошово-кредитний стан фінансових установ країни) та облігацій (що сприяє забезпеченню державних витрат). Отримувачі переказів або ж самі трудові

мігранти можуть інвестувати кошти декількома способами: здійснювати прямі інвестиції у бізнес в Україні, купувати «інвестиційні сертифікати» або акції корпоративних інвестиційних фондів, а також вкладати гроші у нерухомість.

- накопичений мігрантами стартовий капітал дуже часто використовується для створення малих та середніх підприємств після повернення їх додому, що сприяє розвитку в країні підприємницької активності та формуванню середнього класу. Результати обстеження Державної служби статистики України свідчать, що питома вага самозайнятих серед осіб з досвідом трудових міграцій була в 1,5 рази більша, а частка роботодавців – на третину більша, ніж серед зайнятого населення України загалом [1]. Таким чином, трудові мігранти сприяють розвитку підприємництва, а отже, створюють робочі місця не лише для себе, але й для інших громадян;

- покращення платіжного балансу, внаслідок зменшення дефіциту за рахунком поточних операцій, виступаючи джерелом припливу валюти у країну, збільшення торгівельного обігу.

- зростання експортних можливостей для українських виробників та розширення можливостей торгового партнерства між країнами;

- накопичення людського потенціалу особами, що виїжджають за кордон та повертаються з часом в Україну (вони збагачуються новим професійним та життєвим досвідом, розширюють світогляд та покращують знання іноземної мови);

- зниження напруги на національному ринку праці за рахунок відтоку частини безробітного населення за кордон, однак іноді цей фактор може приймати негативний характер, адже виїжджає до інших країн більш конкурентоспроможна та освічена робоча сила;

- можливість для мігрантів приймати участь в «етнічній економіці» країни, яка її приймає, з орієнтацією на споживання українських товарів за кордоном;

- стимулювання до виникнення спільних підприємств, збільшення товарообігу між країною експортером та країною імпортером людського капіталу.

Негативний вплив для економіки:

- країна втрачає частину трудових ресурсів в найбільш працездатному віці, в результаті чого відбувається старіння трудових ресурсів;
- "Відплив умів", в результаті чого не відшкодовуються витрати на загальноосвітню і професійну підготовку українських громадян;
- втрата кваліфікації фахівців - більшість українців за кордоном працюють поза кваліфікацією або в дуже прості роботи.

Враховуючи позитивні наслідки процесу міграції, можна констатувати, що трудова еміграція для громадян будь-якої країни стає дієвим засобом працевлаштування, гарантованого доходу, самореалізації, що загалом сприяє включенню країни до світового ринку праці, формуванню середнього класу, а також є каталізатором інтеграції до світової спільноти.

Вплив еміграції та грошові перекази за державними фінансами України неоднозначні: надходження грошових переказів призводять до збільшення ПДВ, акцизів та митні доходи, тоді як зменшення пропозиції робочої сили зменшує надходження від податків на працю та соціального забезпечення внески в Україні.

Таким чином, неоднозначність наслідків міжнародної міграції робочої сили як для країн експортерів, так і для країн імпортерів призводить до необхідності вироблення заходів, що дозволяють забезпечити нормальне функціонування національної економіки цих країн.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Регулювання зовнішньої трудової міграції доцільно здійснювати комплексно, систематично та за двома основними напрямками. Перший повинен бути спрямований на підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни, збереження і створення робочих місць з високою якістю оплати праці; формуванні великих

інфраструктурних об'єктів; покращення соціальних аспектів української міграції, надання соціального захисту мігрантам, що повернулися; стимулювання процесів підприємницької діяльності в країні, зокрема заохочення мігрантів, особливо кваліфікованих, інвестувати у свою країну та повертатися до неї, створення більш привабливого ділового середовища для реалізації цієї мети. Так, сьогодні уряд вже розглядає можливості надання фінансової допомоги для відкриття та розвитку власного бізнесу трудовим мігрантам, що повернулися із-за кордону, у розмірі тієї суми, яку вкладає заробітчанин, тобто за умови 50% на 50%.

Другий напрямок полягає в прийнятті комплексу заходів з упорядкування процесів трудової міграції в країні, зокрема: створення соціально-економічних паспортів регіонів і областей та розміщення відповідної інформації на порталах міграційних служб; ефективне функціонування міграційних аналітичних центрів, необхідних для здійснення моніторингу інформації на локальних ринках праці та запровадження заходів з регулювання міграційних потоків в інтересах країни та регіонів; розробка механізму працевлаштування випускників ЗВО, відновлення системи обов'язкового їх розподілу за місцями роботи та необхідності відпрацювання ними трьох років за отриманою спеціальністю; недопущення нелегальної міграції українців за кордоном та боротьба з нею; затвердження державного переліку вакансій, відповідно до яких має здійснюватися прийом на роботу у країнах-реципієнтах, узгодження міграційної політики щодо робочої сили між країнами світового рівні та ін.

Питання регулювання зовнішньої трудової міграції українців стають вкрай актуальними в умовах коронакризи. Серед основних рекомендацій щодо виходу зі складної ситуації можна запропонувати наступні. По-перше, повинні бути встановлені безпечні і легальні канали для регулярної трудової міграції, визначені можливості перетину кордонів задля повернення на батьківщину, возз'єднання сімей. По-друге, потрібно скасувати жорсткий зв'язок між

громадянством і дозволами на роботу в приймаючих країнах, тобто узаконити правовий статус трудових мігрантів. Важливо зараз продовжити міграційні статуси і дозвільні документи трудових мігрантів без бюрократичних зволікань, щоб забезпечити легальні правові умови людям. По-третє, країни повинні знайти можливості та засоби, щоб надати фінансову та інші види допомоги трудовим мігрантам, які втратили роботу або опинилися в екстрених ситуаціях.

Отже, тенденції зовнішньої трудової міграції свідчать про подальше збільшення кількості українців, які будуть працювати за кордоном, тому уряду доречно удосконалити механізми регулювання цього процесу, які в свою чергу можуть бути об'єктами окремих досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 30.01.2021 р.).
2. Доповідь про міграцію в світі. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr_2020.pdf (дата звернення 23.01.2021 р.).
3. Лєвова частка українських заробітчани і надалі залишається за кордоном. URL: <https://www.dw.com/uk/chy-povernutsia-zarobitchany-z-yes-v-ukrainu-cherez-koronavirus/a-52996263> (дата звернення 25.01.2021 р.).
4. Мельникова О.В., Деркач В.В. Грошові перекази трудових мігрантів як засіб соціально-економічного розвитку територій. Теоретичні та практичні питання узгодження інтересів розвитку територіальної системи: матеріали Всеукр. наук-практ. інтернет-конференції 31 жовтня 2020 року. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна. 2020. – С.155-157.
5. Міграція в Україні: цифри і факти. URL: https://www.iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf (дата звернення 20.01.2021 р.).
6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення 30.01.2021 р.).

7. Прошу пана до роботи: як українці рятують польську економіку / Хоменко С., Грібанова А., Глазков К. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-43458206> (дата звернення 23.01.2021 р.).

8. Робота за кордоном: Де українців найчастіше шукають, і які зарплати пропонують. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/01/30/40599642/> (дата звернення 23.01.2021 р.).

9. Рязанцев С.В., Брагін А.Д., Рязанцев Н.С. Положення трудових мігрантів в регіонах світу: виклики пандемії COVID-19 і реакція урядів. Науковий огляд. Серія 1. Економіка і право. 2020, № 3. С.7-21.

10. Світовий банк прогнозує найстрімкіше скорочення обсягів грошових переказів у новітній історії. URL: https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2020/04/22/world-bank-predicts-sharpest-decline-of-remittances-in-recent-history?CID=ECA_FB_Ukraine_UK_EXT (дата звернення 25.01.2021 р.).

11. Скільки заробляють українці в Польщі та що впливає на ставку. Економічна правда. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/02/13/657008> (дата звернення 24.01.2021 р.).

12. Трудова міграція Українців. Скільки людей покидає країну URL: <https://112.ua/mnenie/trudovaya-migraciya-ukraincev-skolko-lyudey-pokidaet-stranu-495493.html> (дата звернення 25.01.2021 р.).

13. Українське суспільство: міграційний вимір : нац. доповідь / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. К., 2018. 396 с.

14. Trading economics. URL: <https://tradingeconomics.com/indicators> (дата звернення 30.01.2021 р.).

УДК 330:004.67

І. О. Ночвіна

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: МОЖЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ ЗАГРОЗИ

Однією із ключових тенденцій прогресивного розвитку сучасної економіки й світового господарства в цілому є цифровізація. З прискореним розвитком цифрових технологій, формування цифрового суспільства цифровізація постійно перебуває під впливом зростаючих соціально-економічних потреб, оскільки доступ до ресурсів глобальної інформаційної мережі Інтернет відкриває нові можливості. Тому стає очевидною тенденція до важливості цифрової економіки, яка становить нову ціннісну сутність.

Предметом дослідження є можливості та основні загрози цифровізації сучасності. Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку цифрової економіки, її можливостей та основних загроз відповідно до світових тенденцій та розробка пропозицій для її подальшого розвитку. Завдання: дослідження кількості інтернет-користувачів, можливостей та загроз і проблем, пов'язаних з цифровізацією для всіх верств населення у зв'язку зі зростанням ролі комп'ютеризації у глобальному вимірі. У процесі даного дослідження використовувались такі наукові методи, як: системний аналіз, порівняльний аналіз та метод узагальнення.

Отримано такі результати: аналіз можливостей та основних загроз цифровізації вказує на динамічний розвиток цифровізації у світі. Досліджено, що висока швидкість цифровізації всіх аспектів життя обумовлена, перш за все, її можливими позитивними проявами та наслідками на всіх рівнях. Встановлено, що цифровізація є перспективним напрямом як наукових досліджень, так і практичної спрямованості, адже саме цифрова економіка виступає основою розвитку ефективного державного управління, економіки, бізнесу-середовища, соціальної сфери й всього суспільства. Висновки: для того, щоб переваги цифрової економіки змогли проявитися повною мірою, потрібен їх збалансований розвиток, усунення бар'єрів для цифрових перетворень повинне відбуватися шляхом об'єднання зусиль усіх гілок влади, бізнесу та громадськості.

Ключові слова: цифровізація, цифрові технології, автоматичне керування, штучний інтелект, цифрові розриви, цифрова нерівність, кібератака.

One of the key trends in the progressive development of the modern economy and the world economy as a whole is digitalization. With the accelerated development of digital technologies, the formation of the digital society, digitalization is constantly under the influence of growing socio-economic needs, as access to the resources of the global information network the Internet opens up new opportunities. Therefore, the tendency to the importance of the digital economy, which is a new value entity, becomes obvious.

The subject of the research is the possibilities and main threats of digitalization of today. The purpose of the article is to analyze the current state of development of the digital economy, its opportunities and major threats in accordance with global trends and develop proposals for its further development. Objective: to study the number of Internet users, opportunities and threats and problems associated with digitalization for all segments of the population due to the growing role of computerization in the global dimension. In the process of this research such scientific methods were used as: system analysis, comparative analysis and generalization method.

The following results were obtained: the analysis of opportunities and main threats of digitalization indicates the dynamic development of digitalization in the world. It is investigated that the high speed of digitalization of all aspects of life is caused, first of all, by its possible positive manifestations and consequences at all levels. It is established that digitalization is a promising area of both research and practical orientation, because the digital economy is the basis for the development of effective public administration, economy, business environment, social sphere and society as a whole. Conclusions: In order for the benefits of the digital economy to be fully realized, their balanced development is needed, and the removal of barriers to digital transformation must be achieved through the combined efforts of all branches of government, business and the public.

Key words: *digitalization, digital technologies, automatic control, artificial intelligence, digital gaps, digital inequality, cyber attack.*

Постановка проблеми. Сучасний етап соціально-економічного розвитку характеризується зростанням ролі комп'ютеризації та підвищенням інтересу до новітніх інформаційних технологій. Цифрова революція безумовно змінила наше життя, суспільство, швидкість, масштаби, підходи та вимоги до використовуваних інформаційних технологій. Менш ніж за десятиліття ми стали свідками швидкої еволюції цього глобального явища, що надає як великі можливості так і, певні загрози. Цифровий прогрес створив величезні багатства за рекордні строки, але це багатство зосереджено навколо невеликої кількості людей, компаній та країн.

Аналіз актуальних досліджень. Серед українських вчених проблеми розвитку рівня цифровізації досліджують такі науковці, як О.С. Вишневський, О.П. Голобородько, О.В. Данніков, С.В. Іванов, Г.Т. Карчева, С.В. Коляденко, В.І. Ляшенко, Д. В. Огородня, М. В. Руденко, К.О. Січкаренко, І. М. Тушканов, І.Г. Яненко, Т.Н. Юдіна та ін. [3, 4, 5].

Проте з урахуванням мінливості зовнішнього середовища, постійного впровадження цифрових технологій, формування цифрового суспільства виникають нові можливості та цифрові загрози, які потребують нових досліджень.

Метою статті є аналіз сучасного стану розвитку цифрової економіки, її можливостей та основних загроз відповідно до світових тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Цифровізація постає ключовим фактором успішної інтеграції країн у світове господарство, умовою формування національних інноваційних систем і найважливішим напрямом структурного реформування економік країн, що розвиваються, що пояснюється величезним впливом Інтернет-технологій на глобальні економічні процеси, які відбуваються у світі. Така інтеграція передбачає розвиток цифрової економіки та формування цифрового суспільства, появи нових, унікальних систем і процесів, що становлять їх нову ціннісну сутність.

Отже, на основі визначення складових цифрової економіки для визначення можливостей та загроз цифровізації продовжимо дослідження відповідно до кількості інтернет-користувачів.

Сьогодні неможливо уявити світ без Інтернету, оскільки об'єднуючи мільярди людей всього світу, Інтернет є основою сучасного інформаційного суспільства. Слід зазначити, що станом на січень 2021 року Східна Європа зайняла перше місце за регіонами з самим високим рівнем проникнення Інтернету: 96% населення мали доступ до мережі Інтернет. На другому місці – Західна Європа з показником 93%. Середній світовий рівень Інтернет-проникнення склав 59,5%, що на 7,3% більше, ніж за той же період 2020 року.

Проаналізуємо кількість інтернет-користувачів всього світу за регіонами станом на 2020 рік на підставі даних, наведених на рис. 1.

Порівняльний аналіз результатів Internet World Stats свідчить, що світовим лідером серед Інтернет-користувачів на 2021 рік є Азія (табл. 1).



Рисунок 1. Інтернет-користувачі світу за регіонами

Джерело: [1]

Слід підкреслити, що доступ до Інтернету та його поширення у всьому світі стрімко зростають, що сприяє розвитку цифрової економіки. Ключовою перевагою цифрової економіки є реалізація можливості автоматичного керування як всією системою, так і її окремими компонентами, а також її практично необмежене масштабування без втрати ефективності, що дозволяє значно підвищувати ефективність управління економікою (господарською діяльністю і ресурсами країни в різних галузях) на мікро- та макрорівнях [6].

Висока швидкість цифровізації всіх аспектів життя обумовлена, перш за все, її можливими позитивними проявами та наслідками на всіх рівнях.

Таблиця 1

Показники використання Інтернету населенням світу
за перший квартал 2021 року

Регіони світу	Населення (2021 р.), осіб	Населення, % від світу	Інтернет користувачі, 31.12.2020 р.	Швидкість проникнення (% населення)	Зростання 2000-2021 рр.	Інтернет-світ %
Африка	1 373 486 514	17,4%	634 863 323	46,2%	13 963%	12,5%
Азія	4 327 333 821	54,9%	2 707 088 121	62,6%	2,268%	53,1%
Європа	835 817 917	10,6%	728 332 705	87,1%	593%	14,3%
Латинська Америка/ Карибський басейн	659 743 522	8,4%	477 848 538	72,4%	2,544%	9,4%
Середній Схід	265 587 661	3,4%	188 132 198	70,8%	5,627%	3,7%
Північна Америка	370 322 393	4,7%	332 912 495	89,9%	208%	6,5%
Океанія/ Австралія	43 473 756	0,6%	29 286 392	67,4%	284%	0,6%
Всього в світі	7 875 765 584	100%	5 098 463 772	64,7%	1,312%	100%

Джерело: [2]

По-перше, переваги на рівні всього суспільства (економічний і соціальний ефект від цифрових технологій для бізнесу та суспільства; підвищення якості життя, насамперед шляхом поліпшення задоволення конкретних уже відомих і нових потреб людей; зростання продуктивності всієї суспільної праці шляхом її підвищення на рівні окремих виробництв і підприємств; виникнення нових моделей і форм бізнесу, що дозволяють підвищити прибутковість і конкурентоспроможність діяльності; підвищення прозорості економічних операцій і забезпечення можливості їх моніторингу; забезпечення доступності й просування товарів і послуг як державних, так і комерційних, аж до світового масштабу; поява людинозамінних керуючих систем, наприклад, для підприємств певних класів).

По-друге, переваги на рівні окремих компаній і виробництв (позбавлення від посередників; оптимізація витрат, яка передбачає, перш за все, зниження витрат на пошук інформації, ідентифікацію та вимір транзакційних витрат; витрат на просування товарів і послуг; витрат з укладення та ведення переговорів тощо; прискорення всіх бізнес-процесів, у т.ч. шляхом зниження часу комунікацій; скорочення часу реакції на ринкові зміни, зменшення термінів розробки продукції та послуг та виведення їх на ринок; краще розуміння своїх споживачів і підвищення якості продукції та послуг; створення нових продуктів й послуг, підвищення гнучкості пропонованих продуктів і їх високої адаптивності під нові очікування або потреби споживача).

По-третє, технологічні переваги, обумовлені цифровізацією (спільне використання інформації та відсутність конкуренції у споживанні знань та інформації, оскільки використання бази даних або бази знань одним споживачем не заважає одночасному їх використанню іншими споживачами; акумулювання великих обсягів даних, здійснення їх автоматичної переробки та аналізу; синхронізація потоків інформації, можливість точкового розподілу даних у рамках усього бізнесу і, як наслідок, можливість відстеження великої кількості ланцюжків між постачальниками й споживачами, а також проведення інтелектуальної та точкової аналітики; не просто оволодіння новими технологіями на прикладному рівні, а перехід на усвідомлення потенціалу нових інновацій, на створення нових інноваційних продуктів, орієнтованих на розробку технологічного інтелекту (наприклад, за технологіями управління даними); перехід від паперових документів до електронних (листки непрацездатності, трудові книжки тощо).

По-четверте, переваги на рівні споживача та працівника (зниження вартості платежів і поява нових джерел доходу; вартість Інтернет-послуг є набагато нижчою, ніж у традиційній економіці (переважно, шляхом скорочення витрат на маркетинг), що робить послуги більш доступними (як комерційні, так і державні). Товари та послуги стають доступними в будь-якій точці світу будь-

якому покупцеві; товари та послуги максимально враховують споживчі переваги й потреби клієнтів; значно розширюється спектр інформаційних, освітніх і розважальних послуг, рівень надання і швидкість яких також зростають [6].

Стрімкий розвиток цифровізації стає джерелом не лише нових можливостей, але й серйозних загроз і проблем для всіх верств населення до яких насамперед відносять: макроекономічні загрози цифровізації; посилення напруженості між державами за технологічне домінування; штучний інтелект не приносить прибутку; кібератаки як важливіша небезпека; цифрові розриви (digital divide), «Цифрова нерівність» й поляризація; посилення цінової конкуренції на ринку праці; посилення гендерної нерівності у сфері праці й в суспільстві в цілому; критика економіки спільного споживання у «цифровому світі» та інноваційної доктрини «товар як послуга»; «Цифрова диктатура»; цифровий аутизм та гіперінформаційність середовища.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз можливостей та основних загроз цифровізації показав, що цифрові технології постійно вдосконалюються й об'єднуються в глобальні економічні процеси, інтегруються в різні сфери суспільного життя і змінюють глобальну економіку. Тому цифровізація є пріоритетним напрямом як наукових досліджень, так і практичної спрямованості, адже саме цифрова економіка виступає основою розвитку ефективного державного управління, економіки, бізнесу-середовища, соціальної сфери й всього суспільства. Тому, як наслідок інвестуючи в цифрову економіку країни отримують цифрові дивіденди у вигляді: загальнонаціонального економічного приросту, бізнес-діяльності, а отже і податкові надходження, зростання ВВП, надходження нових інвестицій тощо.

Отже, для того, щоб переваги цифрової економіки змогли проявитися повною мірою, потрібен їх збалансований розвиток.

ЛІТЕРАТУРА

1. Digital Competitiveness Ranking 2020. IMD World Competitiveness center. 2020. 182 p. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-rankings/world-digital-competitiveness-rankings-2020/> (дата звернення: 05.02.2021).
2. Internet World Usage Statistics for all countries and regions of the world, population statistics, ecommerce and telecommunications information. 2021. URL: <https://www.internetworldstats.com/stats.htm> (дата звернення: 03.03.2021).
3. Карчева Г.Т., Огородня Д.В., Опенька В.А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. Фінансовий простір. 2017. № 3(27). С. 13–21.
4. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. Київ : НАН України, Ін-т економіки промисл., 2018. 252 с.
5. Руденко М. В. Цифровізація економіки: нові можливості та перспективи. Економіка та держава: науково-практичний журнал. 2018. № 11. DOI: [10.32702/2306-6806.2018.11.61](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2018.11.61) (дата звернення: 21.01.2021).
6. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. Центр Разумкова. Видавництво «Заповіт», 2020. 182 с. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2020_digitalization.pdf (дата звернення: 03.02.2021).
7. Шевчук І. Б., Депутат Б. Я., Тарасенко О. Є. Цифровізація та її вплив на економіку України: переваги, виклики, загрози й ризики. Причорноморські економічні студії: економічний науково-практичний журнал. Випуск 47-2. 2019. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.47-66> (дата звернення: 02. 02.2021).

УДК 338.242.4

І.В. Осьмірко, Т.В. Синиця, Т.В. Золотухіна

АНАЛІТИЧНИЙ МОНІТОРИНГ СИСТЕМИ ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті напрями та заходи удосконалення системи публічних закупівель в Україні. Серед найбільш значущих змін автори виділяють використання системи електронних каталогів, впровадження конкурентних спрощених закупівель, рамкових угод, які суттєво зменшують кількість бюрократичних процедур. Автори аналізують процес створення та удосконалення допоміжних інструментів при здійсненні публічних закупівель, які сприяють чіткій регламентації процесу закупівель: настанови щодо етичної поведінки замовників, методики розрахунку очікуваної вартості предмета закупівлі, практики застосування та використання нецінових критеріїв під час оцінки тендерних пропозицій. Проаналізовані останні законодавчі зміни, які спрямовані на удосконалення публічних закупівель в економіці України: більш точно прописана термінологія та процедури надання інформації від учасників торгів до замовника.

Розглянуто практичне значення різноманітних інструментів та сервісів, які допомагають учасникам аналізувати та моніторити публічні закупівлі: модуль аналітики закупівель bi.prozorro.org, портал dozorro.org, модуль з обмеженим доступом для професійних учасників bipro.prozorro.org, електронні сервіси витрат казначейства та ін.

Авторами проведений аналіз функціонування системи публічних закупівель: визначені окремі суперечності в Законі та його реалізації в Prozorro, виявлені окремі негативні тенденції, які зменшують можливості для здійснення громадського контролю та моніторингу закупівельних процедур, запропоновані кроки із удосконалення системи публічних закупівель.

Ключові слова: публічні закупівлі, електронний каталог «Prozorro-market», спрощені процедури, рамкові угоди, заходи протекціонізму, інструменти моніторингу, кроки удосконалення публічних закупівель.

The article considers directions and measures to improve the public procurement system in Ukraine. Among the most significant changes, the authors highlight the use of electronic catalogues, the introduction of competitive simplified procurement, framework agreements, which significantly reduce the number of bureaucratic procedures.

The authors analyze the process of creating and improving ancillary tools in public procurement, which contribute to clear regulation of the procurement process: guidelines on ethical behaviour of customers, methods of calculating the expected value of the procurement, practice of applying and using non-price criteria in evaluating tenders. The latest legislative changes aimed at improving public procurement in the economy of Ukraine are analyzed: the terminology and procedures for providing information from bidders to the customer are more precisely defined. The practical significance of various tools and services that help participants analyze and monitor public procurement is considered: module of analytics of orders bi.prozorro.org, portal dozorro.org, module with limited access for professional participants bipro.prozorro.org, electronic services of treasury expenses, etc.

The authors analyzed the functioning of the public procurement system: identified some inconsistencies in the Law and its implementation in Prozorro, identified some negative trends that reduce opportunities for public control and monitoring of procurement procedures, proposed steps to improve the public procurement system.

Key words: *public procurement, electronic catalogue "Prozorro-market", simplified procedures, framework agreements, protectionist measures, monitoring tools, steps to improve public procurement.*

Постановка проблеми. Аналіз економічної літератури свідчить, що у дослідників немає єдиної точки зору на формулювання поняття «публічні закупівлі». Частково це можна пояснити тим, що це поняття з'явилося відносно недавно і потребує подальших досліджень. З іншого боку, в світовій економічній думці існують інші поняття які, по-суті мають таке ж значення. Найбільш повним визначенням, яке поєднує найбільш важливі його риси є визначення публічних закупівель як сукупності поетапних дій, які складають цілісну, врегульовану законодавством процедуру, що здійснюється на конкурентній основі, спрямовану на закупівлю за державні кошти та кошти місцевих бюджетів необхідних товарів, робіт і послуг, що пропонуються учасниками процедур, відповідно до потреб замовника (розпорядника коштів), виходячи із умов якості, ціни, кількості, строку поставки товару, надання послуг чи виконання робіт, місця знаходження постачальника, строку дії пропозиції конкурсних торгів та ін., та проводиться з метою реалізації функцій

публічної адміністрації, а також включає контроль, нагляд, координацію та моніторинг за проведенням процедур уповноваженими органами [1].

Допомога Уряду України у підготовці ключових правових та нормативних положень, необхідних для виконання завдань, викладених у Стратегії реформування публічних закупівель до 2022 року (далі-Дорожня карта), для забезпечення гармонізації законодавства України з директивами Європейського Союзу щодо державних закупівель та моніторинг і надання експертних висновків щодо законодавчих змін, які можуть підвищити корупційні ризики, а також підтримка Міністерства економічного розвитку і торгівлі України під час участі у роботі Комітету Світової організації торгівлі (COT) з питань державних закупівель [2].

Проект USAID/UKAID «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах» сьогодні є найбільшим донором системи електронних закупівель Prozorro. Місія проекту — протидіяти корупції через реформу електронного врядування в Україні та запровадження кращих світових практик у сферах: електронні закупівлі, відкриті дані та електронні послуги [3].

Для підвищення професіоналізму закупівельників та аналізу ефективності закупівельних процесів проектом «Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах» було створено навчально-аналітичний Центр вдосконалення закупівель на базі Київської Школи Економіки. Найбільші державні підприємства, представники органів влади та органів місцевого самоуправління пройшли навчання на Програмі професіоналізації закупівель. Даний навчальний курс – це перша в Україні та Східній Європі програма післядипломної освіти із закупівель. Серед наглядової ради та викладачів — міжнародні академіки, TOP-менеджмент великого бізнесу, лідери реформи закупівель в Україні. Програма професіоналізації закупівель поєднує актуальні міжнародні підходи до закупівель, український контекст та останні вимоги щодо професійної підготовки закупівельників.

Однак, в процесі впровадження публічних закупівель виявилися певні особливості які суттєво впливають на ефективність процесу закупівель: неурегульованість процедури допорогових закупівель, виведення із під дії Закону України «Про публічні закупівлі» лізингових операцій, послуг фінансових установ щодо надання кредитів та гарантій, широке використання прямих договорів для купівлі товарів і послуг, що призводить до нецільового використання коштів платників податків, механізм проведення процедури «євро торгів» не відповідає вимогам Закону, що дозволяє двояко проводити розгляд пропозицій учасників, присутня практика яка полягає у можливості вносити безпідставні зміни до договорів закупівлі, що нівелюють результати тендерів та призводять до порушень принципів публічної закупівлі, існує можливість приймати участь у закупівлях особам, які притягувались до відповідальності за вчинення антиконкурентних узгоджених дій, відсутність ефективного контролю з боку контролюючих структур за порушенням нормативних документації про публічні закупівлі та ін.

Аналіз актуальних досліджень. Теоретичну та нормативну оснудосліджень складають Закони України, постанови Кабінету Міністрів України, а також положення, інструкції, програми та інші нормативно-правові акти, що регулюють відносини в сфері публічних закупівель. Зокрема, серед зарубіжних авторів публічні закупівлі в теоретичному аспекті в своїх працях розглядали Дж. Келлі, Р. Кох, В. Бурмістров, К. Перов, Ф. Котлер, М. Ліндерс, Х. Фірон.

Питання «публічних закупівель» досліджувало багато вітчизняних вчених, зокрема, І.В. Влялько, Е.Ф. Демський, О.П. Кулак, Т.Ф. Куценко, В.М. Колотій, В.К. Колпаков, В.А. Кощєєв, О.О. Критенко, І.І. Лагус, З.В. Максименко, В.П. Міняйло, В.В. Морозов, А.Є. Никифоров, О.Ф. Овсянюк-Бердадіна, А.О. Олефір, А.Б. Павловський, Я.В. Петруненко, Г.І. Пінькас, В.В.Смиричинський, Н.Б. Ткаченко, О.Г. Турчинов, Ю.М. Уманців, К.Ю. Хусанова, Ю. Фалко, С.М. Чистов та інші.

Особливості функціонування вітчизняної електронної системи закупівель в своїх роботах аналізували І. Круп'як, Т. Нижній, К. Нога, С. Войтко, В. Вареник та Л. Євчин.

Незважаючи на увагу дослідників до проблеми формування та становлення системи публічних закупівель, залишається багато недосліджених питань, які пов'язані з подальшим удосконаленням системи публічних закупівель з метою формування висококонкурентного економічного середовища.

Мета дослідження полягає в визначення подальших кроків щодо удосконалення публічних закупівель в Україні шляхом використання потужних інструментів моніторингу та системного аналізу у відповідності до стандартів Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу. Керуючись практикою Європейського Союзу, Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства розроблено допоміжні інструменти при здійсненні закупівель, які використовуються замовниками та учасниками. Так, за власною ініціативою розроблено та запропоновано для використання:

- настанови щодо етичної поведінки замовників під час здійснення публічних закупівель;
- настанови щодо етичної поведінки учасників/потенційних учасників під час участі в публічних закупівлях з метою формування загальноприйнятих норм етичної поведінки;
- проект Примірної методики розрахунку очікуваної вартості предмета закупівлі з метою оптимального визначення замовниками очікуваної вартості для ефективного планування, успішного проведення процедур закупівель та досягнення максимальної економії;
- проект нецінових критеріїв оцінки з метою поширення практики застосування та ефективного використання таких критеріїв під час оцінки тендерних пропозицій при здійсненні публічних закупівель. Мінекономіки

спільно з Мінприроди (Мінекоенерго) та представниками громадськості в рамках програми EU .

Association Lab працювали над проектом “Нецінові критерії в публічних закупівлях”, за результатами якого створено електронний інструмент – конструктор, який містить необхідні характеристики та параметри нецінових критеріїв для конкретних товарів, робіт чи послуг, що найчастіше закуповуються замовниками, та представлено опис можливостей їх застосування під час здійснення закупівель;

- забезпечено взаємодію електронної системи закупівель з інформаційними системами Державної фіскальної служби України щодо обміну інформацією про відсутність або наявності заборгованості (податкового боргу);

- запроваджено у картці реєстрації учасника в ЕСЗ окреме поле щодо категорії суб’єкта господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік;

- реалізована можливість внесення частини інформації, що має міститися в тендерній документації, у вигляді окремих полів в ЕСЗ [4].

Протягом 2019 року Міністерством також проведено ряд зустрічей із стейкхолдерами з метою визначення найкращої моделі функціонування майбутніх електронних каталогів, передбачених законодавством. У 2019 році у пілотному режимі почав роботу спільний проект з ДУ “Професійні закупівлі”, ДП “Прозорро” та електронних майданчиків - “ProzorroMarket”.

Цей інструмент було розроблено з метою тестування на практиці та визначення найкращої моделі функціонування в Україні майбутніх електронних каталогів. Модель використовуватиметься як прототип для розроблення електронних каталогів. Організатори закупівель отримали можливість проводити допорогові закупівлі товарів, як у звичайному інтернет-магазині. Цей пілот дав змогу вирішити низку проблем під час пошуку постачальника на допорогових закупівлях і у зручний спосіб закупити товар за допомогою

декількох дій. При цьому за кваліфікацію учасників та перевірку документів відповідали організації, які у подальшому виступатимуть ЦЗО.

Ще одним корисним інструментом, який в результаті реалізації політики у сфері публічних закупівель розпочали використовувати на практиці замовники, стали рамкові угоди. Лідируючу позицію щодо найбільшої кількості укладених рамоквих угод займає АТ “Укрпошта”. В цілому протягом року оголошено 107 відкритих торгів для укладення рамоквих угод. При цьому фактично завершено 91 відкриті торги для укладення рамоквих угод.

Рамкова угода економить час, як замовникам, так і постачальникам, завдяки тому, що укладається лише раз на строк до чотирьох років. Далі замовнику достатньо оголошувати аукціон при необхідності закупівлі конкретних партій і не потрібно знову подавати документацію, здійснювати подання тендерних пропозицій та кваліфікацію учасників. Аукціон проводиться на відборах лише з учасниками, які підписали рамкову угоду, запрошення надається автоматично.

В рамках реалізації функції щодо міжнародного співробітництва у сфері публічних закупівель Мінекономіки здійснює низку заходів щодо обміну досвідом у сфері публічних закупівель в частині презентацій та вивчення сучасних методів і передових практик реформування сфери закупівель, а також можливостей участі українського бізнесу в міжнародних закупівлях.

Проведено переговори зі стороною ЄС в частині інтеграції електронної системи закупівель Prozorro з електронною інформаційною системою державних закупівель ЄС - TED. Інформаційною системою державних закупівель ЄС TED для визначення предмета закупівлі використовується класифікатор продукції та послуг CPV.

Забезпечено запровадження технічних стандартів для інтеграції електронної системи публічних закупівель з міжнародними системами шляхом використання стандарту відкритих даних (OCDS) та можливості передачі всіх даних в системі через API[5].

20 жовтня 2019 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель» від 19.09.2019 р. № 114-IX[6].

Варто зазначити, що нову редакцію Закону було розроблено для досягнення кількох цілей:

- по-перше, з метою гармонізації правил публічних закупівель відповідно до стандартів Європейського Союзу в частині впровадження нових елементів регулювання публічних закупівель та вдосконалення чинних.

- по-друге, з метою вдосконалення норм відповідно до практики, що склалася, а також усунення невідповідностей.

Зміни в Законі спрямовані на:

- професіоналізацію сфери закупівель;

- урегулювання проблем допорогових закупівель (нова редакція Закону виводить з тіні понад чверть мільйона закупівель на рік);

- упровадження нових електронних інструментів;

- можливість виправлення помилок у тендерних пропозиціях учасників;

- боротьбу з недобросовісними учасниками;

- удосконалення процедури оскарження закупівель;

- посилення відповідальності за порушення у сфері закупівель.

Статтею 1 нової редакції Закону передбачено такі нові терміни, як аномально низька ціна тендерної пропозиції, вартість життєвого циклу, електронний каталог, технічна специфікація до предмета закупівлі, спрощена закупівля, пропозиція спрощеної закупівлі та переможець спрощеної закупівлі [6].

Відповідно до Закону, замовники можуть запитувати й отримувати рекомендації та інформацію від бізнесу. Вказану інформацію замовники зможуть використовувати під час підготовки до проведення закупівлі, наприклад, у частині встановлення технічних вимог до предмета закупівлі,

кваліфікаційних критеріїв до учасників, залучення широкого кола потенційних учасників.

Консультації з ринком можуть проводитися наступним чином: через електронну систему закупівель (ЕСЗ) шляхом надсилання запитань замовником та отримання відповідей від постачальників; шляхом організації зустрічей (круглі столи, бізнес-сніданки тощо) з потенційними учасниками.

19 квітня 2020 року в Прокопів з'явився новий вид закупівель — спрощені закупівлі. Тепер усі замовники, які раніше використовували прямі договори або допорогові закупівлі для закупівель з очікуваною вартістю від 50 тис. до 200 тис. грн. для товарів і послуг та до 1,5 млн. грн. для робіт, зобов'язані проводити аукціони. Для замовників-монополістів поріг становить 1 млн. грн. для товарів і послуг та 5 млн. грн. для робіт.

Нововведення покликано вивести багато закупівель з тіні та створити для і бізнесу нові можливості для участі в публічних закупівлях. Оскільки ці закупівлі відбуваються на порівняно невеликі суми, для них прописані значно менші вимоги, ніж для відкритих торгів.

Основними перевагами спрощених закупівель в порівнянні з відкритими торгами є:

- менше часу - етапи в спрощених закупівлях тривають менше днів, і сама закупівля завершується значно швидше, ніж відкриті торги;

- менше документів - як замовник, так і учасник переважно повинні готувати менше документів для участі в закупівлі / її проведення;

- менше обмежень - замовники мають більшу свободу дій і не повинні, наприклад, вказувати вислів «або еквівалент», а їхні рішення не можна оскаржити в Постійно діючій адміністративній колегії з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель Антимонопольного комітету України (далі — Колегія АМКУ). А щодо цінових пропозицій учасників, наприклад, не діє механізм аномально низької ціни[7].

З 19 жовтня 2020 року в сфері публічних закупівель введені «торги з

обмеженою участю», які застосовуються за потреби попередньої перевірки кваліфікації учасників та якщо вартість предмета закупівлі дорівнює або більше європорогів (для товарів і послуг – 133 тисячі євро; для робіт – 5 150 тисяч євро)[6].

При використанні процедури торгів з обмеженою участю застосовуються всі кваліфікаційні критерії: ціна; або вартість життєвого циклу; або ціна/вартість життєвого циклу разом з іншими критеріями оцінки, такими як: умови оплати, термін виконання, гарантійне обслуговування, передача технології та підготовка управлінських, наукових і виробничих кадрів, застосування заходів охорони навколишнього середовища.

Торги з обмеженою участю проводяться у два етапи. Перший етап передбачає кваліфікаційний відбір учасників, кількість яких повинна бути не менше чотирьох. Другий етап передбачає, що за результатами відбору до участі буде запрошено не менше трьох учасників, які нададуть пропозиції. Подальший розгляд пропозицій відбуватиметься за алгоритмом аукціону відкритих торгів з публікацією англійською мовою.

Додано кваліфікаційний критерій – наявність фінансової спроможності, яка підтверджується фінансовою звітністю. Якщо цей критерій встановлено, замовник не має права вимагати надання підтвердження обсягу річного доходу у розмірі більшому, ніж очікувана вартість предмета закупівлі.

З метою боротьби з ціновим демпінгом, можливою недобросовісною конкуренцією та антиконкурентною поведінкою учасників введений механізм аномально низької ціни (АНЦ). АНЦ на 40 або більше відсотків від середньоарифметичного значення ціни або приведеної ціни тендерних пропозицій ТП інших учасників на початковому етапі аукціону, та/або на 30 або більше відсотків від наступної ціни або приведеної ціни пропозиції за результатами проведеного електронного аукціону. АНЦ визначається автоматично електронною системою закупівель (ЕЗЗ) та лише в конкурентних процедурах закупівлі.

Новою редакцією Закону передбачено зміни, які стосуються порядку оскарження процедур закупівель. Це допоможе в боротьбі з «оскаржувальним тролінгом», оскільки значна кількість оскаржень була необґрунтованою та спрямованою на затягування проведення закупівель[8].

На шляху удосконалення сфери публічних закупівель, передбачено нововведення щодо відповідальності за порушення в сфері публічних закупівель. По-перше, штраф за порушення норм Закону може бути накладено не тільки на службову (посадову) особу замовника та уповноважену особу замовника, але й на керівника замовника. По-друге, порушення були поділені на умовні групи: несуттєві та суттєві порушення.

У свою чергу, Мінекономіки спільно з фахівцями-практиками, експертами, представниками вищих навчальних закладів було розроблено професійний стандарт для професії “Фахівець з публічних закупівель” за кодом 2419.2 у Національному класифікаторі України ДК 003-2010 “Класифікатор професій”. У 2019 році цей стандарт був затверджений наказом Мінсоцполітики від 18.02.2019 № 234[9].

Розроблений професійний стандарт допомагає роз’яснити сферу обов’язків особи, яка буде відповідальною за проведення закупівель. Крім того, замовники можуть орієнтуватися на професійний стандарт під час процесу підбору та найму персоналу на посаду фахівця з публічних закупівель, а також під час розроблення посадових інструкцій/положення про уповноважену особу.

Професіоналізація сфери закупівель можлива в тому випадку, якщо організацією та проведенням закупівель будуть займатися особи, які мають достатній рівень знань у сфері публічних закупівель. Відбувається поступова відмова від тендерних комітетів та остаточний перехід до уповноважених осіб з 1 січня 2022 року.

Водночас Мінекономіки проведено дослідження щодо розрахунку витрат часу на всіх етапах закупівельного процесу та розроблено калькулятор розрахунку кількості уповноважених осіб. Цей інструмент допомагає

розрахувати орієнтовну кількість уповноважених осіб на підставі інформації про публічні закупівлі конкретної організації-замовника.

У свою чергу, за підтримки Проекту Європейського Союзу “Підтримка реалізації Стратегії реформування публічних закупівель/Дорожньої карти для гармонізації в Україні” на Платформі масових відкритих онлайн-курсів Prometheus оновлено безкоштовний онлайн-курс “Публічні закупівлі”, який доповнено модулем щодо нової редакції Закону та оновлено тестові питання.

Система електронних закупівель є засобом виявлення та протидії корупції, завдяки численним інструментам моніторингу та аналізу публічних закупівель. Окрім того, система є унікальною і за своєю будовою, адже функціонує за співпраці трьох сторін – держави, бізнесу та громадянськості. Відповідно до покладених функцій, держава має сприяти прозорому та підзвітному закупівельному процесу та забезпечує правове регулювання Закон України “Про запобігання корупції”, Закон України “Про публічні закупівлі” та подальші внесення змін до них та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель[10].

Крім зазначеного, з початком роботи електронної системи публічних закупівель ProZorro з’явилося багато інструментів, які допомагають проводити замовникам та учасникам аналіз та моніторинг публічних закупівель [11]. Так, Мінекономіки проведено роботу щодо підвищення поінформованості суб’єктів сфери стосовно наявних аналітичних інструментів, які можуть використовуватись під час проведення закупівель та сприяти проведенню досліджень, вивченню ринку, отриманню інформаційно-консультаційної підтримки, інформації у відкритих джерелах, контролю та моніторингу публічних закупівель зі сторони органів управління таких замовників.

На моніторинговому порталі публічних закупівель Dozorro у пілотному режимі працює Індекс найкращих практик, що створює можливості для більш ефективного аналізу публічних закупівель за допомогою електронної системи [12].

Індекс складається з 4 категорій оцінки закупівельних практик, які визначаються для кожного замовника, а саме: прозорості, доступності, якості процедур та заохочення конкурентності.

Індекс розраховується на основі даних, отриманих за останні 365 днів. Зазначений показник покликаний створити методологічну базу для порівняння схожих між собою замовників у групах. Замовники розподілені на 11 тематичних груп, наприклад: відділи освіти, лікувальні заклади, міські і районні ради тощо. За результатами підрахунку показника індексу вибудовується рейтинг всередині груп. У кожній із них відокремлено 3 найкращих і 3 найгірших замовника та рейтинг всіх замовників в деталях кожної з груп[13].

Після запуску системи ProZorro та вивантаження великої кількості відкритих даних в Україні кількість інструментів та сервісів, що допомагають аналізувати та моніторити закупівлі та їх учасників, постійно збільшується та удосконалюється.

Так, для “початківців” існує публічний модуль аналітики закупівель bi.prozorro.org (гарненький, кольоровий, інтерактивний) та моніторинговий портал dozorro.org, який створений як місце об’єднання всіх небайдужих до контролю закупівель[14, 15].

Для тих, хто хоче більш детально вивчити питання:

- професійний з обмеженим доступом bipro.prozorro.org (таблиці, за допомогою яких можна опрацювати великий масив даних);
- електронні сервіси контролю витрат Казначейства (сервіс 007 завжди готовий врятувати податки від неефективного витрачання).

Це не виключний перелік інструментів моніторингу публічних закупівель, існує багато інших ініціатив та практик, як громадських організацій так і окремих громадян (acm-ua.org, youcontrol.com.ua, [prozorrobot](http://prozorrobot.org), [opendatabot](http://opendatabot.org), z.texty.org.ua і так далі - ви точно знайдете собі щось до смаку).

Інструменти, які розроблялися та підтримуються командою TransparencyInternationalУкраїна: модуль аналітики BI, професійний з обмеженим доступом bipro.prozorro.org, моніторинговий портал dozorro.org.

Модуль аналітики BI - перший та, мабуть, найбільш відомий на даний момент інструмент аналітики.

BusinessIntelligence (скорочено BI) — процес перетворення даних в інформацію, тобто у нові знання, які можуть бути використані для збільшення ефективності та конкурентоздатності.

Ще на початку реформи, модулі аналітики bi.prozorro.org та bipro.prozorro.org були створені за підтримки RBC Groupі ЄБРР та адмініструються TransparencyInternationalУкраїна згідно регламенту [16]. Також, компанією Qlik було надано 300 ліцензій-доступів до модуля аналітики для некомерційного використання.

BI надає всім охочим необмежений доступ до абсолютно всіх даних системи закупівель ProZorro. Він інтерактивний, дозволяє виконувати аналіз в будь-яких розрізах, шукати та відфільтровувати, досліджувати історію постачальника, замовника, подивитись групи закупівельних товарів, скарги та безліч інших розрізів.

Професійний з обмеженим доступом bipro.prozorro.org - більш розширена та складніша версія аналітики, однак, з обмеженою кількістю аккаунтів доступу. Зведені таблиці на тисячі рядків та десятки колонок, індикатори ризику, асоціативний пошук в оперативній пам'яті з вбудованими засобами ETL, програмування власних вибірок.

Додаток дозволяє виконувати аналіз закупівель 360° у всіх наявних розрізах: товари та всі наявні угруповання (групи, класи тощо), тендери (відкриті, завершені, невдалі), лоти, організатори, постачальники, за будь-який обраний період побудь-якій комбінації відборів (товарів, тендерів, постачальників і т.п.). На відміну від публічного модулю, додаток дозволяє проводити аналіз договорів закупівель, зберігати заклади відборів.

Моніторинговий портал dozorro.org – платформа, де кожен учасник системи (постачальник, замовник, контролюючий орган, громадянин) може дати зворотній зв'язок державному замовнику чи постачальнику, обговорити та оцінити умови конкретної закупівлі, проаналізувати закупівлі окремого державного органу чи установи, підготувати та подати офіційне звернення до контролюючих органів та багато іншого [12].

Впроваджені аналітичні інструменти дають можливість більш ефективно аналізувати публічні закупівлі та дозволяють захистити інтереси громадян і бізнесу. Зокрема система ризик-індикаторів дозволяє ідентифікувати тендери, за якими є підвищений ризик неефективності проведення процедури або ризик обмеження конкуренції. Додаток DOZORRO бот дозволяє отримувати сповіщення про зміни у тендерах на Prozorro та ефективніше моніторити публічні закупівлі та слідкувати за конкретними замовниками та тендерами. Модулі аналітики дозволяють отримати інформацію про закупівлі країни та конкретних замовників в декілька кліків. Так наприклад, медичний модуль аналітики дозволяє виконувати аналіз закупівель медичного обладнання, фармацевтичної продукції, засобів особистої гігієни в різних розрізах. Панель керівних органів допомагає замовникам слідкувати за ефективністю проведення закупівель їх підпорядкованими структурними підрозділами для прийняття правильних управлінських рішень.

На порталі DOZORRO запроваджені інноваційні інструменти для посилення моніторингу закупівель – алгоритми штучного інтелекту та автоматизовані ризик-індикатори.

Окрім того, у 2019 році створено DOZORRO-бота, який дозволяє підписатися на тендери та найшвидше повідомляє про всі оновлення. Також запущено онлайн-карту закупівель шкіл.

У 2020 році запущено онлайн-карту закупівель, спрямованих на боротьбу з COVID-19.

Вдосконалені та розроблені нові аналітичні інструменти. Зокрема, Модуль аналітики медичних закупівель для аналізу закупівель лікарських засобів. У 2019 році в публічному модулі аналітики запустили панель для керівних органів, що швидко допомагає збагнути ризики в закупівлях підпорядкованих замовників.

DOZORRO-спільно та розширилась до 25 громадських організацій, що виявили порушення в 10 тисячах закупівлях. В 7 регіонах України розпочались систематичні перевірки закупівель ліків. Разом з DOZORRO-спільнотою надіслано 12000 звернень про порушення в закупівлях, отримали 1092 перемог, відкрито 9 кримінальних проваджень.

Спільно з державним підприємством “Прозорро” в 2019 році запуснені регіональні центри компетенцій, представники яких у регіонах відвідали понад 200 населених пунктів, провели понад 350 тренінгів для 20 тисяч осіб. [16]

Водночас з метою підвищення ефективності закупівель центральних органів виконавчої влади, а також економії бюджетних коштів за рахунок агрегації та контролю за витратами коштів бюджету, Урядом прийнято розпорядження щодо визначення переліку замовників-центральных органів виконавчої влади та низки найбільш розповсюджених предметів, закупівлі яких через ЦЗО здійснюватимуться в обов’язковому порядку.

Проведена робота в напрямку інтеграції ЕСЗ з іншими реєстрами, що в свою чергу значно полегшує проведення тендерів, як для організаторів закупівель так і учасників. Зокрема, повністю забезпечено взаємодію електронної системи закупівель з інформаційними системами Державної фіскальної служби України щодо обміну інформацією про відсутність або наявність заборгованості (податкового боргу).

Замовники значно менше використовують право закуповувати через ЕСЗ для конкурентного відбору постачальників, надавачів послуг та виконавців робіт, укладаючи прямі договори, що не є економічно обґрунтованим та підвищує ризики зловживань. Для вирішення цього питання передбачено

обов'язкове проведення спрощених закупівель з використанням ЕСЗ, що покликані вивести з тіні значну частину закупівель.

Одним з інструментів економічного протекціонізму – державної політики, спрямованої на підтримку вітчизняного виробництва є локалізація[17].

Зрідка вона може бути виправданою, наприклад, в оборонних закупівлях. Однак найчастіше локалізація забирає у вітчизняних постачальників поштовх до розвитку і зростання.

Стимулювати власну промисловість можна й іншими методами: субсидіями, інвестиціями, пільговим оподаткуванням і кредитуванням, прогнозованою податковою політикою і ринковим регулюванням, неупередженими діями контрольних і правоохоронних органів, справедливим судочинством. Ці поняття варто розрізняти і, можливо, застосовувати не тільки локалізацію, але й більш ефективні інструменти підтримки власного виробника, враховуючи міжнародний досвід державної підтримки бізнесу.

Слід констатувати, що відсутність належного контролю на закупівлях, вартість яких є меншою порогових меж, дозволяє замовникам уникати використання ЕСЗ. Здійснення допорогових закупівель поза електронною системою закупівель не дає можливостей для здійснення громадського контролю за витрачанням коштів платників податків. За таких обставин складно виявити факти умисного поділу замовником предмета закупівлі з метою уникнення застосування процедур закупівель, що може призводити до неефективного витрачання коштів.

Законодавче врегулювання закупівель, вартість яких дорівнює або перевищує 50 тисяч гривень, дозволить забезпечити відкритість на всіх закупівельних стадіях, підвищити рівень конкуренції на допорогових закупівлях, а також розширити ринок збуту для малого та середнього бізнесу.

Водночас за результатами аналізу сфери закупівель очевидна проблема із зловживанням правом оскарження процедури закупівлі низкою учасників, які

штучно затягуючи проведення такої процедури закупівлі чинять тиск на замовників.

Натомість збільшення кількості скарг свідчить про довіру бізнесу до сфери публічних закупівель та зацікавленість захищати власні права, пропонуючи товари, роботи чи послуги державі. Свідченням цьому є задоволення понад половини від усіх поданих скарг, що може вказувати на неправомірні дії замовників під час здійснення закупівель.

Крім того, для забезпечення ефективного та прозорого здійснення закупівель, створення конкурентного середовища у сфері публічних закупівель, запобігання проявам корупції у цій сфері та розвитку добросовісної конкуренції необхідна постійна злагоджена робота органів, уповноважених здійснювати контроль у сфері закупівель.

Відсутністю належного та дієвого контролю зі сторони відповідних органів користуються як організатори, так і недобросовісні учасники закупівель, що в свою чергу призводить до порушень принципів законодавства та до неправомірного і неефективного витрачання публічних коштів. Внесено зміни до Кодексу України про адміністративні правопорушення та передбачено посилення відповідальності за правопорушення у сфері публічних закупівель і накладання санкцій[18].

Однак, актуальним залишається питання створення ефективної системи фактичного контролю, яка б стала невід'ємною складовою системи публічних закупівель і впливала на рівень правової дисципліни суб'єктів цієї сфери.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Не зважаючи на наявність значних позитивних ефектів від запровадження публічних закупівель які знаходять свій вияв у посиленні конкуренції, збільшенні обсягів реалізації, виробництва в економіці України та інших ефектів зазначена система потребує кроків, що спрямовані на її удосконалення:

проведення реформ в сфері законодавства у частині розширення дії Закону на лізингові операції, надання кредитів та гарантій якщо однією

стороною угоди є розпорядник коштів платників податків або підприємство державної або комунальної форми власності;

удосконалення закупівель на основі прямих договорів та встановлення запобіжників з метою недопущення зловживань при використанні зазначеного інструменту. Запобіжники можуть бути встановлені в електронній системі ProZorro: при виникненні, наприклад, цінових аномалій система автоматично зупиняє процедуру і сповіщає контролюючі організації про проблему;

унормування існуючої процедури, яка дозволяє внесення змін до договору про закупівлю після його укладання в частині збільшення ціни на 10 відсотків. Зазначена проблема є надзвичайно важливою тому що зазначені зміни до договорів нівелюють позитивні результати тендерів (економію коштів платників податків) та призводять до порушення принципів добросовісної конкуренції серед учасників;

заборона на участь у публічних закупівлях для тих організацій та їх кінцевих бенефіціарів, які притягувались до відповідальності за вчинення антиконкурентних дій, корупцію, маніпуляцію в процесі торгів та ін.;

спрощення вимог до тендерної документації при використанні допорогових закупівель, що має на меті залучення малого бізнесу у процес публічних закупівель;

удосконалення державного та суспільного контролю та відповідальності з метою швидкого реагування на порушення процедури публічних закупівель;

удосконалення процедури підготовки та проведення допорогових закупівель, з цією метою можливим є активне використання системи ProzorroMarket з використанням функції запиту цінових пропозицій. У такому випадку Замовник зазначає в системі інформацію про товар, його характеристики, терміни постачання. Постачальники, які продають схожий товар у ProzorroMarket, можуть подати свої цінові пропозиції. Переможець визначається автоматично системою за критерієм найнижчої ціни.

удосконалення спрощених закупівель: щодо замовників - шляхом скорочення термінів процедури, підняття нижнього порогу очікуваної вартості та посилення захищеності від недобросовісних постачальників, щодо учасників - можливість захисту своїх прав, пришвидшення й полегшення підготовки до участі в спрощених закупівлях;

виважене використання заходів протекціонізму (локалізація виробництва) у сфері публічних закупівель. З цією метою корисним є використання селективного підходу з метою виокремлення галузей з різним рівнем конкуренції та конкурентоспроможності. Протекціонізм доцільно використовувати для тих галузей, які є недорозвиненими, коли не вистачає ефекту масштабу та технологій. В інших випадках необхідно стимулювати конкуренцію щоб зробити українських виробників сильнішими.

необхідним є дотримання прозорості при розробці і прийнятті протекціоністських заходів. Український бізнес, органи державної влади, міжнародні партнери України, громадськість, експерти, судова система, правоохоронні, контролюючі органи повинні добре розуміти, чому відповідне рішення прийнято та на яких підставах і як застосовується.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Альциванович О. В., Цимбаленко Я. Ю. Теоретико-категоріальний аналіз поняття публічних закупівель та корупційних ризиків при їх здійсненні в Україні. – URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/aplup_2018_6_9_12.pdf

2. Про Стратегію реформування публічних закупівель («дорожню карту») : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2016 року № 175-р [Електронний ресурс]. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/175-2016-%D1%80>.

3. Проект USAID / UK aid “Прозорість та підзвітність у державному управлінні та послугах”. – URL: <https://tapas.org.ua/pro-proekt/>

4. Звіт що містить аналіз функціонування системи публічних закупівель та узагальнену інформацію про результати здійснення контролю у сфері закупівель 2019 р. – URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=097433c3-564b-44f7-8987-dd004d583d05>.

5. Інформація щодо виконання основних напрямів плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи публічних закупівель (“дорожню карту”) у II півріччі 2019 року . – URL: <https://www.me.gov.ua/Files/Download?Id=8a2ed4af-db9c-4b3d-adb2-4b981f916de2>

6. Про внесення змін до Закону України "Про публічні закупівлі" та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення публічних закупівель: Закон України від 19.09.2019 № 114-IX/ВР. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/114-20#Text>

7. Неспрощені закупівлі: враження замовників і бізнесу. – URL: <https://ti-ukraine.org/wp-content/uploads/2020/12/NeSproshheni-zakupivli.-Vrazhennya-zamovnykiv-i-biznesu.pdf>

8. Нова редакція Закону про публічні закупівлі. Посібник для замовників. – URL: <https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/580/1.pdf>

9. Професійний стандарт “Фахівець з публічних закупівель” Наказ міністерства соціальної політики від 18.02.2019 р. № 234. – URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2561616f-819f-44b6-8e92-39a01b2024f8&title=Obgovorennia-Proektu-Profesiinogo-StandartufakhivetsZ-Publicnikh-Zakupivel>

10. Куц А.Р. Переведення закупівель в електронний формат як ефективний інструмент боротьби з корупцією. – URL: <https://ktpu.kpi.ua/wp-content/uploads/2017/02/NDR-Kuts.pdf>

11. Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків. Постанова

Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. №166. – URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF#Text>

12. Моніторинговий портал dozorro.org. –
URL:<https://infobox.prozorro.org/articles/monitoring-ta-yogo-instrumenti>

13. Public procurement – Study on administrative capacity in the EU /
European Commission. – URL: http://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/how/improving-investment/public-procurement/study.

14. Модуль аналітики офіційного сайту “Prozorro”. – URL:
<http://bi.prozorro.org>.

15. Публічний моніторинг ProZorro. - URL: <https://dozorro.org/tools>

16. Transparency International Ukraine. - URL: <https://ti-ukraine.org/project/dozorro/>

17. Лактионов И. "Покупай американское". Как работает локализация в
мире и что не так с этим в Украине. URL:
<https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2020/11/13/667211/>

18. Кодекс про адміністративні правопорушення. –
URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10#Text>

19. Шляхи оптимізації закупівельної діяльності підприємств /
Т. В. Синиця, І. В. Осьмірко // Збірник наукових праць Харківського
національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. -
2017. - Вип. 17. - С. 106-115. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2017_17_14

УДК 331.101.3

І.А. Рядинська

КОРПОРАТИВНІ СОЦІАЛЬНІ ПРОГРАМИ ЯК МОТИВАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ ТА СПОСІБ УТРИМАННЯ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглядаються соціальні програми як спосіб вдосконалення системи утримання ключових співробітників в організації. Охарактеризовані проблеми, пов'язані з утриманням персоналу. Виявлено причини плинності кадрів, основними з яких є: порушення балансу між об'єктивною оцінкою вкладу співробітника в справу організації з матеріальним заохоченням, неможливість професійного росту, невідповідність корпоративної культури особистим цінностям співробітника, відсутність психологічно комфортного клімату, необхідність вирішення особистих соціально-економічних проблем співробітників. Розглядаються такі відмінні риси корпоративних соціальних програм, як добровільність їх проведення, зв'язаність з місією і стратегією розвитку підприємства, системний характер. Досліджено соціальні програми професійного розвитку персоналу та створення безпечних умов праці та охорони здоров'я. В рамках професійного розвитку персоналу виділені наступні напрямки: навчання, підвищення кваліфікації, професійний розвиток; застосування прозорих мотиваційних схем і систем оплати праці, доступних і зрозумілих для співробітників; індивідуальний підхід при складанні і наданні соціального пакета; створення комфортних умов для дозвілля та відпочинку, в тому числі сімейних; встановлення, підтримання та оптимізація внутрішніх комунікацій в організації, отримання зворотного зв'язку; допуск співробітників до прийняття управлінських рішень. В рамках створення безпечних умов праці та охорони здоров'я виділені наступні напрямки: додаткове медичне обслуговування, медичне обслуговування персоналу на підприємстві, профілактика професійних захворювань; створення ергономічних робочих місць відповідно до санітарно-гігієнічних вимог; підтримка материнства і дитинства.

Ключові слова: корпоративні соціальні програми, утримання персоналу, людський капітал, плинність кадрів, кадровий резерв, мотивація, соціальний пакет, розвиток персоналу.

The article considers social programs as a way to improve the system of retaining key employees in the organization. Problems related to staff retention are described. The reasons for staff turnover are identified, the main of which are: imbalance between objective assessment of employee contribution to the organization with material incentives, impossibility of professional growth, inconsistency of corporate culture with personal values of employees, lack of psychologically comfortable climate, the need to solve personal socio-economic problems. Such distinctive features of corporate social programs as voluntariness of their carrying out, connection with mission and strategy of development of the enterprise, system character are considered. Social programs of professional development of personnel and creation of safe working and health care conditions are studied. Within the framework of professional development of the personnel the following directions are allocated: training, advanced training, professional development; application of transparent motivational schemes and remuneration systems, accessible and understandable for employees; individual approach in compiling and providing a social package; creating comfortable conditions for leisure and recreation, including family; establishing, maintaining and optimizing internal communications in the organization, receiving feedback; admission of employees to make management decisions. Within the framework of creating safe working and health care conditions, the following areas have been identified: additional medical care, medical care for personnel at the enterprise, prevention of occupational diseases; creation of ergonomic workplaces in accordance with sanitary and hygienic requirements; support for motherhood and childhood.

Key words: corporate social programs, personnel retention, human capital, staff turnover, personnel reserve, motivation, social package, personnel development.

Постановка проблеми. У сучасній країні багато підприємств зіткнулися з проблемою утримання персоналу. В умовах ринкових відносин особливо гостро виступає проблема забезпечення підприємств кадрами, здатними ефективно вирішувати організаційні та виробничі завдання в украй складних, нестабільних і швидко мінливих економічних ситуаціях, важко передбачуваною обстановці.

Проблема утримання персоналу в організації безпосередньо пов'язана зі збереженням і примноження її людського капіталу. Догляд ключових співробітників знижує активи організації, так як разом з працівником організація втрачає вкладені в них інвестиції у вигляді витрат на їх пошук, залучення, навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації. А також компанія несе додаткові витрати на пошук і навчання нових співробітників.

Аналіз актуальних досліджень. Так і вітчизняні науковці, як В. Андрієнко, Д. Богиня, Г. Завіновська, А. Колот, Г. Куліков, Н. Павловська присвятили свої праці проблемі запровадження мотиваційних стимулів, розвитку та активізації мотиваційних механізмів на підприємстві.

Ці наукові дослідження відіграють важливу роль у формуванні розуміння мотивації праці персоналу, підвищенні результативності та ефективності праці. Але, незважаючи на підвищений інтерес науковців до системи мотиваційних механізмів, проблемним залишається питання їх активного впровадження на підприємствах, внаслідок чого зростає ефективність діяльності та перспективи напрямів розвитку підприємств у сучасних умовах.

Мета дослідження полягає в оцінці стану мотиваційної системи сучасних підприємств, що зумовило необхідність вивчення таких питань, як розгляд сучасних методів мотивації працівників, дослідження процесу мотивування особистості в умовах глобалізації та конкуренції на ринку праці, уникання ситуації кадрового голоду.

Виклад основного матеріалу. Задоволеність працівника - це ключовий показник, на який повинен спиратися роботодавець, створюючи такі умови і забезпечення трудової діяльності, в яких працівнику буде комфортно перебувати з усіх боків його потреб, у ставленні до займаної посади.

Згідно мотиваційної теорії Ф. Герцберга, фактори, що впливають на працівника і формують його задоволеність і ставлення до роботи, поділяються на дві категорії: мотиваційні та гігієнічні.

До мотиваційним факторам можна віднести цікаву роботу, можливості особистого розвитку, професійного і кар'єрного зростання. До гігієнічних факторів відносять все те, що забезпечує умови праці (в найширшому сенсі цього слова): це і належне обладнання і зручність робочого місця, це і хороші взаємини в колективі, і, нарешті, оплата праці[3].

Дана теорія передбачає, що зростання власне трудової мотивації забезпечується головним чином мотиваційними чинниками. Гігієнічні чинники,

згідно з уявленнями Ф. Герцберга, не роблять істотного впливу на трудову мотивацію; вони в основному забезпечують лояльність персоналу, тобто якраз і сприяють його утриманню на робочому місці.

Якщо посилити (поліпшити) вплив гігієнічних факторів, наприклад підвищити заробітну плату або зробити умови праці більш комфортними, то працівник, найімовірніше, буде працювати з колишньою продуктивністю; проте лояльність його в цілому зросте. Працівник буде вважати, що тепер-то, нарешті, йому забезпечили гідні умови праці, відповідні його реальному трудовому внеску.

Однак при цьому він буде також розуміти, що таких умов праці, як на цих робочому місці, він, ймовірно, не знайде в іншій організації. Якщо вести мову про високу оплату праці, то даний фактор може дуже ефективно утримувати працівника на його робочому місці.

Працівник, у міру підвищення заробітної плати, буде, як то кажуть, обростати соціальними зобов'язаннями; не тільки він сам, але і його сім'я швидко звикне до більш високого рівня матеріального достатку, і вже одне це буде утримувати працівника на даному робочому місці.

Однак матеріальним стимулюванням не слід зловживати: працівник заробляє гроші в організації, але витрачає їх за її межами. Тому при високому рівні заробітку основна сфера інтересів працівника може виявитися якраз за межами організації - працівник буде більше думати про те, де витратити і куди вкласти зароблені гроші, ніж про саму роботу. Якщо ж умови праці, включаючи сюди оплату праці, погіршаться, то працівник відчуває себе скривдженим і починає підшукувати собі інше місце роботи.

Гарантія успішного і плідного взаємодії організації та персоналу полягає в прозорих і зрозумілих трудових відносинах. Неповні та недостовірні дані щодо робочих умов, заробітної плати і функціоналу призводять до того, що співробітник втрачає довіру до організації і розчаровується в своїх очікуваннях.

Найчастіше буває, що роботодавець пізно приймає рішення по утриманню працівника, коли той вже прийняв рішення покинути робоче місце з тих чи інших причин. Тим більше, коли це був кваліфікований, досвідчений фахівець. Причиною неможливості утримання персоналу служать відсутність належної уваги з боку керівництва, зворотного зв'язку, винагород та навчань.

У ситуації кадрового голоду виникає необхідність орієнтуватися на утримання цінних співробітників, ефективно працюють, знають в повному обсязі всі аспекти і специфіку своєї компанії, з налагодженою внутрішньої і зовнішньої комунікацією. Залучення нових фахівців в даному випадку значно уповільнює робочий процес, так як для нових співробітників, навіть якщо вони мають достатній фаховий рівень у своїй сфері, необхідно пройти адаптаційний період, для якого потрібен певний часовий відрізок, що, в свою чергу, значно послаблює організацію і скорочує шанси для здорової конкуренції на ринку. Пріоритетною для утримання групою співробітників є так званий «золотий кадровий резерв». Даний термін запозичений у західних країн і позначає найбільш перспективних і цінних співробітників для організації. До даної категорії можуть ставитися топ-менеджери, вузькоспеціалізовані працівники, співробітники, що приносять найбільший дохід. Саме «золотий резерв» найбільш часто піддається впливу з боку зовнішнього ринку, і як наслідок, найбільш гостро постає проблема утримання саме такої групи співробітників [5].

Перш ніж перейти до вирішення даної проблеми необхідно визначити причини її виникнення. Існує безліч причин переходу цінних співробітників з однієї організації в іншу. До найбільш розповсюджених відносяться:

- порушення балансу між об'єктивною оцінкою вкладу співробітника в справу організації та матеріальним заохоченням. До працівника приходить усвідомлення своєї значущості на ринку праці, стає важливим, щоб за проведеною роботою і внесеним внеском пішла гідна оцінка. Також важливо розуміння співробітником механізму роботи системи заохочення і формування

змінної частини заробітної плати. Часто зустрічаються випадки відходу співробітників через що виникає почуття несправедливості і відсутності розуміння показників, які враховуються в системі заохочення;

- неможливість професійного росту. Останнім часом простежується тенденція підвищення професійної гордості. Деякі фахівці готові зробити свій вибір між зовні більш вигідною пропозицією в матеріальному сенсі на користь цікавого проекту. Дана ситуація характерна для топ-менеджерів, а й фахівці середньої ланки теж зацікавлені в роботі, яка дозволить їм професійно зростати. У разі, коли співробітник вважає, що виконує занадто прості функції, які не відповідають рівню його компетенції, то поступово він приходить до думки, що його не цінують як професіонала;

- невідповідність корпоративної культури особистим цінностям співробітника, відсутність психологічно комфортного клімату. При виборі роботодавця для деякої категорії працівників на перший план виходять не розмір компенсаційного пакета, а вимоги до корпоративної культури компанії, особистим якостям керівника і його стилю управління. Якщо для роботодавця в першу чергу важливі професійні якості працівника, то останній, в ситуації психологічного дискомфорту, нерідко залишає компанію, не знайшовши в корпоративній культурі відповідності його моральним нормам;

- необхідність вирішення особистих соціально-економічних проблем співробітників. Даний аспект, який не втрачає актуальності, є однією з найважливіших причин плинності кадрів, так як питання соціально-економічної захищеності стосується кожного співробітника.

Соціальні програми останнім часом є невід'ємною складовою частиною компенсаційного пакета. Ці елементи мотивації, скоріше, не оцінка праці співробітника, а спосіб вирішення певних життєвих проблем.

Незважаючи на те що в більшості випадків наповнення соціального пакету в компаніях усереднено, додаткові гарантії можуть стати своєрідним «якорем» і допомогти утримати співробітника. Уважний індивідуальний підхід

до потреб кожного працівника сприяє створенню найбільш доцільного наповнення соціального пакету. Нерідко причиною зміни місця роботи є зміна особистої ситуації людини. Своєчасне виявлення даних причин і пропозиція шляхів вирішення допомагає уникнути втрати співробітника. Тому існує необхідність внутрішнього моніторингу і своєчасного отримання зворотного зв'язку від співробітників.

В даний час в умовах трансформації ринку праці і змін, які відбуваються з інститутом сім'ї, особливо актуальним стає питання забезпечення можливості працюючих в організації громадян поєднувати зайнятість і виконання сімейних обов'язків.

Важливо відзначити, що соціальні програми не слід розглядати як благодійність з боку роботодавців [1]. Безумовно, вони важливі для самих працівників, створюючи їм умови для найбільш ефективного вирішення соціальних проблем - безконфліктного поєднання роботи і виконання сімейних обов'язків, охорони здоров'я, здобуття освіти та підвищення кваліфікації, забезпечення житлом. Однак подібні програми вигідні і роботодавцям, так як дозволяють вирішити наступні проблеми залучення й утримання персоналу в організації:

- збереження кваліфікованої робочої сили, економія часу і сил на підборі кадрів, введення в справу і навчання;
- розширення можливостей в області набору фахівців за рахунок збільшення вибору з більшого числа претендентів;
- забезпечення набору персоналу з більш широким спектром інтересів і досвіду, що в тому числі дозволяє краще зрозуміти потреби клієнтів;
- поліпшення іміджу організації.

Серед очевидних переваг найбільш годину то зазначається збереження досвідченого персоналу, що є для організації більш ефективним з точки зору витрат, ніж підбір і навчання нових людей, поліпшення ставлення працівника до організації і відносин в трудовому колективі, лояльність по відношенню до

організації. Таким чином, в умовах зростання дефіциту кваліфікованої робочої сили проблема зв'язку роботи та сім'ї стає одним з найважливіших факторів успіху організації. Допомагаючи своїм працівникам вирішувати соціальні проблеми, роботодавці отримують ряд переваг.

Здійснення різноманітних соціальних програм, як внутрішньої, так і зовнішньої спрямованості, прямо пропорційно ступеня усвідомлення організацією потреб своїх співробітників. Добровільність їх проведення, зв'язаність з місією і стратегією розвитку компанії, а також системний характер є відмінними рисами таких програм.

Серед соціальних програм, пов'язаних з внутрішнім функціонуванням підприємства, можна виділити наступні:

- професійний розвиток персоналу;
- безпечні умови праці і охорона здоров'я [2].

Розвиток персоналу - напрямок соціальних програм, що знаходяться в рамках стратегії розвитку персоналу, метою яких є залучення та утримання цінних для організації співробітників.

Соціальні програми по розвитку персоналу організації можуть здійснюватися за такими напрямками:

- навчання, підвищення кваліфікації, професійний розвиток;
- застосування прозорих мотиваційних схем і систем оплати праці, доступних і зрозумілих для співробітників;
- індивідуальний підхід при складанні і наданні соціального пакета;
- створення комфортних умов для дозвілля та відпочинку, в тому числі сімейного;
- встановлення, підтримання та оптимізація внутрішніх комунікацій в організації, отримання зворотного зв'язку;
- допуск співробітників до прийняття управлінських рішень.

В даний час конкуренція за професійних фахівців висока, підвищується прагнення компаній утримати цінних співробітників - носіїв інтелектуального ресурсу.

Розвиток даної категорії співробітників базується на двох факторах: особливості внутрішньої мотивації і необхідність збільшення продуктивності «інтелектуального ресурсу».

Специфіка внутрішньої мотивації таких співробітників значно відрізняється від мотивації традиційних співробітників. Прагнення до придбання нового досвіду і вирішення завдань виходять на перший план і стають найбільш значущим мотивом. При цьому на другий план відходять традиційні мотиви, такі як матеріальна винагорода, комфортні умови роботи і відпочинку. Досягнення і професійний розвиток є основою їх внутрішньої мотивації.

Система розвитку такої категорії співробітників включає наступні складові:

- оцінка націленості на професійний розвиток при прийомі в компанію. В процедуру відбору кандидатів входять такі критерії, як: високий рівень підготовки у ЗВО і позитивний досвід, набутий в інших організаціях; проходження семінарів курсів, стажувань; наявність цілей особистого зростання і професійного розвитку на короткострокову, середньострокову і довгострокову перспективу;

- проведення навчальних тренінгів і семінарів;

- систематичні атестаційні заходи, за підсумками яких здійснюється ранжування відповідно до професійним рейтингом співробітників;

- побудова внутрішньоорганізаційної кар'єрної ієрархії, заснованої на результатах атестації професійного розвитку [4].

В таких напрямках, як навчання, перепідготовка та професійний розвиток найбільшою мірою збігаються інтереси співробітника і роботодавця. З боку співробітника ці напрямки є інвестиціями в його інтелектуальний потенціал,

підвищують оцінку його праці та, відповідно, заробітну плату. З боку організації навчання впливає на рівень ефективності «людського капіталу».

Мотиваційні схеми також характеризуються рівністю інтересів обох сторін. Розвиваючи даний напрямок, організація пов'язує ступінь винагороди з результатом трудових зусиль співробітника.

При формуванні та наданні соціального пакету вираз конфлікту інтересів простежується біліше чітко, так як кошти на оплату послуг соціального пакета можуть бути альтернативно застосовані по інших напрямках. Багато підприємств не вважають, що пенсійне забезпечення та охорона здоров'я своїх співробітників є необхідною умовою підвищення конкурентоспроможності організації та довгострокової стабільності кадрів. Кадри розцінюються як ресурс, який легше оновити, ніж підтримувати. Краще збільшувати заробітну плату співробітників замість фінансування соціальних пакетів.

Підтримка внутрішніх і зовнішніх комунікацій має потенціал в цій галузі і сприятливо впливає на результативність роботи підприємств.

Соціальні програми з охорони здоров'я і забезпечення безпечних умов праці є створення і підтримання додаткових напрямків по відношенню до законодавства в галузі охорони здоров'я, які сприяють підвищенню якості трудової діяльності за рахунок зниження травматизму на виробництві.

В рамках даної сфери розглядається діяльність за наступними напрямками:

- додаткове медичне обслуговування, медичне обслуговування персоналу на підприємстві, профілактика професійних захворювань;
- створення ергономічних робочих місць відповідно до санітарно-гігієнічних вимог;
- підтримка материнства і дитинства.

Зазвичай великі промислові підприємства проводять медичне обслуговування своїх співробітників на робочих місцях. Але для реалізації такого обслуговування в середніх і дрібних організаціях відсутня матеріальна

можливість, отже, в даному положенні ефективніше укласти договір зі спеціалізованим медичним закладом, ніж утримувати даний підрозділ.

Створення ергономічних робочих місць і профілактика професійних захворювань не є для сучасних підприємств, пріоритетними напрямками.

Напрямки, що стосуються підтримки материнства і дитинства, недооцінюються багатьма підприємствами. Вони часто мають негативне ставлення до виходу своїх співробітниць в декретну відпустку, встановлюючи знижені ставки оплати праці. Більш того, жінка стикається з дискримінацією вже на стадії входу в компанію у зв'язку з наявністю або перспективою наявності неповнолітніх дітей. В даному випадку державна політика в сфері материнства і дитинства недостатньо ефективна і в даний час не створює стимулів для більш повної турботи з боку підприємств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підводячи підсумок, хотілося б відзначити, що важливість реалізації соціальних програм для утримання цінних співробітників в організації не можна недооцінювати. Правильність застосування соціальних програм, з урахуванням персоніфікованого підходу до потреб тієї категорії співробітників, яких необхідно утримувати, дає позитивні результати - лояльних зацікавлених співробітників і ефективну роботу з їх боку. Підвищивши лояльність працівників до підприємства, створивши ефективну мотиваційну систему, відповідно і їх утримання, можна домогтися успішного розвитку організації і її високої конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Азарова А.О., Ковальчук О.А. Дослідження множини чинників нематеріальної мотивації на підприємстві. Економічний простір. 2010. № 5. С. 53-58.
2. Бердник А. А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання. Технології та дизайн: економіка, фінанси,

менеджмент. 2013. №1(6). URL: http://archive.nbu.gov.ua/e-journals/td/2013_1/13baasug.pdf

3. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах. Економіст. 2010. №3. С. 21-23.

4. Ісайкіна О.Д. Мотиваційний процес в сучасному аспекті менеджменту персоналу. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2012_18_1/Isaikina.pdf

5. Поліщук Д.І., Качмарик Я.Д. Мотивація як чинник підвищення продуктивності на підприємстві. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.8. С.209-213.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Стаття присвячена узагальненню теоретико-методологічних положень і практичних аспектів інноваційного розвитку аграрного підприємництва в умовах трансформації національної економіки. Обґрунтовано важливість посилення інноваційного розвитку аграрних підприємств. Вирізнено чинники, які сприяють чи гальмують в аграрній сфері економіки розвиток інноваційних процесів. Наголошено, що для забезпечення інноваційного розвитку велике значення має наявність інноваційного потенціалу, який поєднує природно-кліматичні, матеріально-технічні, наукові, кадрові та організаційні складові. Досліджені та проаналізовані тенденції інноваційної активності аграрного підприємництва. Визначені проблеми, які перешкоджають активізації інноваційної діяльності. Проаналізовано напрями інноваційного розвитку аграрного підприємництва з урахуванням динаміки функціонування вітчизняного та світового ринків аграрної продукції. Окреслені сучасні напрями інноваційної діяльності аграрного сектора – традиційне виробництво, генетично-модифіковане та органічне виробництво. Обґрунтовано, що здійснення ефективного агроінноваційного розвитку можливо лише за допомогою державної підтримки, яка має здійснюватися через систему економічних механізмів та важелів. Вирізнено прямі, опосередковані й контрольні методи державного впливу. Акцентовано на актуальності формування механізму управління інноваційними процесами на рівні місцевих територіальних громад.

Ключові слова: аграрне підприємництво, інноваційний розвиток, аграрні інновації, традиційне агровиробництво, органічне виробництво.

The article summarizes theoretical and methodological theses and practical aspects of innovative development of agricultural entrepreneurship in the conditions of transformation of the national economy. The importance of strengthening the innovative development of agricultural enterprises is substantiated. Factors that promote or hinder the development of innovative processes in the agrarian sector have been identified. It is emphasized that to ensure innovative development, the presence of innovative potential, which combines natural and climatic, logistical, scientific, personnel and organizational components, is of great importance. The tendencies of innovative activity of agrarian entrepreneurship are investigated and analyzed. Problems that hinder the intensification of innovation have been identified. The directions of innovative development of agrarian entrepreneurship are analyzed taking into account the dynamics of functioning of the domestic and world markets of agrarian products. The modern directions of innovative activity of the agricultural sector are outlined - traditional production, genetically modified and organic production. It is substantiated that the implementation of effective agro-innovative development is possible only with the help of state support, which should be carried out through a system of economic mechanisms and levers. The direct, indirect and control methods of state influence have been distinguished. Emphasis is placed on the urgency of forming a mechanism for managing innovation processes at the level of local communities.

Keywords: *agrarian entrepreneurship, innovative development, agrarian innovations, investments, traditional agricultural production, organic production.*

Постановка проблеми. Аграрна галузь лишається чи не єдиною складовою національної економіки, що у непростих обставинах продовжує демонструвати стабільне нарощування виробництва й експорту і може слугувати важливим фактором економічного зростання національної економіки. Однак для того, щоб аграрний сектор міг реалізувати власний потенціал, постійно зміцнював конкурентоспроможність на внутрішньому і світовому ринках аграрної продукції, необхідно пришвидшити його перехід на інноваційну модель розвитку, основу якої становить стимулювання аграрної підприємницької інноваційної діяльності. Тому дослідження проблеми інноваційного розвитку вітчизняного аграрного підприємництва є надзвичайно актуальним.

Аналіз актуальних досліджень. До класиків економічної науки, що аналізували проблеми еволюції аграрного підприємництва та створили аналітичний інструментарій його дослідження, належать А.Сміт, Д.Рікардо, К.Маркс, А.Маршал, М.Туган-Барановський, Дж.М. Кейнс, Й.Шумпетер та ін.

Вагоме теоретичне, методологічне та методичне підґрунтя для дослідження проблем інноваційного розвитку аграрного підприємництва закладено у роботах таких вітчизняних науковців, як Л.Білозор, І.Вініченко, С.Володіна, А.Гальчинський, І.Кириленко, Ю.Лупенко, М.Малік, В.Месель-Веселяк, Б.Пасхавер, П.Саблук, Р.Фахутдінова, О.Шпикуляк, О.Янковська та ін.

Однак складність, масштабність та швидкі зміни економічних процесів надають можливість знаходити все нові недосліджені аспекти проблеми інноваційного розвитку аграрного підприємництва та продовжувати наукові пошуки.

Мета статті – дослідити сучасні тенденції та визначити напрями удосконалення інноваційного розвитку аграрного підприємництва для підвищення ефективності його функціонування в умовах трансформації національної економіки.

Методологічною основою проведеного дослідження стали наукові здобутки вітчизняних і зарубіжних учених щодо вирішення проблеми інноваційного розвитку аграрного підприємництва. Для досягнення поставленої мети використано низку як загальнонаукових, так і спеціальних методів, взаємопов'язаних і послідовно застосованих у процесі дослідження: аналізу, синтезу, логічного узагальнення – для виявлення тенденцій і розкриття особливостей інноваційного розвитку підприємництва в аграрній сфері; системний підхід, статистико-економічні методи - для обґрунтування головних напрямів удосконалення агроінноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, інноваційний тип розвитку є способом економічного зростання, що базується на постійних і систематичних

нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення усіх аспектів діяльності господарської системи, для створення інноваційних товарів і формування конкурентних переваг, на періодичному перегрупуванні сил, обумовлений логікою НТП, цілями і завданнями розвитку системи, можливістю використання певних ресурсних факторів у створенні інноваційних товарів і формуванні конкурентних переваг. Вибір такого типу розвитку підприємництва обумовлений об'єктивними чинниками:

- інноваційний продукт здатний створити значні конкурентні переваги, які дозволять підвищити конкурентоспроможність і економічну стійкість підприємства;

- власну нішу на ринку можна зайняти, якщо виробляти якісно новий товар, який зможе виділитися на перенасиченому ринку товарів та послуг;

- загальною тенденцією до персоналізації потреб і споживчих характеристик товару;

- дрібні товаровиробники повинні дотримуватися інноваційної стратегії для забезпечення стійкості свого існування та протистояння корпораціям, які прагнуть монополізувати ринок.

Сучасні тенденції інноваційного розвитку аграрного підприємництва необхідно розглядати із урахуванням динаміки формування національного і світового ринків продовольчих ресурсів. Останні функціонують під впливом певних обмежувальних чинників. Перший – це приріст населення (до 2050 р. на планеті житимуть 9 млрд. осіб), а отже і збільшення потенційних споживачів аграрної продукції. Другий – швидке старіння населення розвинутих країн (до 2050 р. пенсіонерів налічуватиметься 2,4 млрд., майже половина буде страждати від хронічних захворювань). Третій фактор – це збільшення попиту на електроенергію, продовольство і воду в умовах зростаючого їхнього дефіциту [10, с. 69].

Інноваційний розвиток підприємництва в аграрній сфері відбувається під впливом вітчизняної інноваційної системи та має свою специфіку. У наукових

дослідження даної проблеми визначено наступні особливості інноваційного розвитку суб'єктів підприємництва аграрного сектора економіки:

1) як інноваційна, так і сільськогосподарська діяльності мають високі рівні невизначеності та створюють передумови, з одного боку, для отримання надприбутків у галузі в разі успішно здійснених інноваційних процесів, а з іншого, - для високого рівня ризику втрати ресурсів, якщо реалізація інноваційної ініціативи не забезпечує досягнення мети;

2) досить часто спостерігається низький рівень інноваційного сприйняття у суб'єктів аграрного підприємництва. Адже упровадження інноваційних технологій в управління забезпечує прозорість і підконтрольність більшості етапів бізнес-процесів;

3) відсутній системний підхід у застосуванні інноваційних рішень. Зокрема, низький ефект від їх упровадження може бути зумовлений відсутністю необхідних навичок у роботі за новими алгоритмами та нездатністю правильно інтерпретувати результати;

4) агрохолдинги впроваджують сучасні технології переважно за рахунок інвестицій у власні розробки і не купують готові розробки вітчизняного виробництва [25, с.5].

Для забезпечення інноваційного розвитку велике значення має наявність інноваційного потенціалу, який розглядається як:

1) сукупність ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності;

2) сукупність активів, що використовуються в інноваційній діяльності;

3) можливості підприємства, що визначають обсяги, терміни, кількість і якість інноваційної діяльності;

4) здатність підприємства проявляти інноваційну активність;

5) міра готовності до здійснення інноваційної активності;

6) складна динамічна система, що здійснює інноваційну діяльність;

7) характеристика потоку нововведень;

- 8) складова інтелектуального потенціалу;
- 9) певна структура його складових;
- 10) одна з трьох складових інноваційного простору [11, с.147-148].

Зниження інноваційного потенціалу аграрного підприємництва залежить від системи регулювання інноваційної діяльності, яка має значні недоліки, серед яких називають слабку розвиненість інфраструктури здійснення інновацій, зниження фінансування інноваційної діяльності, трансформацію організаційної структури суб'єктів господарювання [22, с.62]. Тому зростання інноваційного потенціалу та ефективного розвитку аграрних підприємств можна досягнути за умови взаємозв'язку інвестиційної діяльності, переробної промисловості, інфраструктури інноваційної діяльності, науково-технічного співробітництва у сфері агропромислового комплексу та удосконалення нормативно-законодавчої бази.

Як показує практика, в постіндустріальному суспільстві такі інноваційні складові, як знання, освіта, інтелект, інформація визначають високі підприємницькі результати у агробізнесі. Тому до найважливіших чинників, які формують стратегічні перспективи інноваційного підприємництва в аграрній сфері, мають бути віднесені перш за все ті, що пов'язані з інтелектуалізацією процесу агробізнесу, - забезпечення привабливості інноваційних проєктів та ефективність управління ними, стимулювання сфери науково-дослідної роботи, підготовка кадрів, що здатні до інноваційного мислення. У той же час суттєвими обмежувальними чинниками інтелектуалізації процесу аграрного підприємництва виступають постійне недофінансування освіти і науки, суперечливість аграрної реформи, корупція, відсутність адекватної системи мотивації та ін.

Україна має достатній ресурсний потенціал для інноваційного розвитку агробізнесу за трьома напрямками виробництва: традиційним, генетично-модифікованим та органічним. Інноваційну активність у традиційному виробництві необхідно розглядати як невід'ємну складову процесу покращення

результативних показників господарювання і продуктивності праці, фондівіддачі, фондоозброєності. Виробництво генетично-модифікованої продукції збережеться на тривалу перспективу з огляду на нестабільність, циклічність агробізнесу, постійні локальні та глобальні продовольчі кризи і загроза голоду. Однак слід мати на увазі, що існують чинники, які гальмують розвиток цього напрямку, зокрема, насторожене ставлення споживачів до генетично-модифікованих продуктів через суперечливість інформації щодо впливу на здоров'я людини, недостатність фінансових ресурсів для досліджень у галузі генної інженерії та ін. Тому обравши цей напрямок за визначальний, вітчизняний агробізнес відіграватиме роль постійного наздоганяючого лідера. Натомість перспективним напрямом агробізнесу стає виробництво органічних продуктів. Останні є більш привабливими для споживачів, оскільки корисні для здоров'я, екологічно безпечні, мають кращу якість і вищі смакові якості, не містять у собі генетично-модифікованих організмів, зберігають поживні речовини та натуральні складові при переробці. На органічну продукцію орієнтуються насамперед люди з вищою освітою, з високою купівельною спроможністю, ті, хто піклуються про здоров'я своєї родини й орієнтуються на високоякісну продукцію, а також сім'ї з дітьми до 7 років [3, с.8]. Однак перехід аграрних підприємств до органічного виробництва вимагає часу. Слід відзначити, що згідно із законодавством, терміни переходу до екологічно чистого рослинництва відповідно до міжнародних стандартів для однорічних культур складають для посівних культур - два роки, для багаторічних культур після збору врожаю - три роки, для кормових культур і пасовищ - два роки. Тривалість переходу до екологічно чистого тваринництва встановлена для м'ясного скотарства в один рік, для молочного скотарства - у 12 тижнів, для дрібної рогатої худоби - у 6 місяців [4].

Слід погодитись з думкою дослідників, які вважають, що досягнення ефективності інноваційного розвитку національного аграрного сектора економіки є можливим лише за умови конструктивного консенсусу між

найважливішими суб'єктами агробізнесу - державою, великими агрохолдингами, малими формами господарювання, місцевими територіальними громадами, науково-дослідними інститутами, споживачами [11; 14]. Проте у сучасних умовах найбільш важливим інститутом інноваційних перетворень в аграрному секторі залишається держава. Вона повинна підтримувати інноваційну діяльність через поєднання прямих, опосередкованих і контрольних методів впливу на основі дотримання критеріїв високої технологічності, економічності, самоокупності й екологічності проєктів, орієнтації на виробництво і використання новітньої техніки і технологій вітчизняного виробництва, імпортозаміщення й створення нових робочих місць.

Пряма допомога держави відбувається через фінансування інноваційних програм і проєктів, фінансову підтримку експорту, надання майна для провадження інноваційної діяльності, підготовку, перепідготовку й підвищення кваліфікації кадрів для інноваційної діяльності, надання безкоштовних консультаційних і експертних послуг, державне замовлення. Обмеженість фінансових ресурсів держави, необхідних для прямої підтримки інноваційної діяльності, робить актуальним використання непрямих інструментів, які в більшій мірі орієнтовані на інтереси суб'єктів, що реалізують наукові досягнення. Значення методів непрямой державної підтримки інновацій визначається тим, що закладений у них механізм стимулювання вимагає значно менших бюджетних витрат у порівнянні з прямим бюджетним фінансуванням, отже, ними може бути охоплено більшу кількість суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність. Методи непрямой державної підтримки забезпечують автономність і незалежність господарюючих суб'єктів, визначають їх економічну відповідальність за вибір і масштаби напрямків досліджень і винаходів. Механізм реалізації даних методів забезпечує єдиний підхід до стимулювання інноваційної діяльності незалежно від її специфіки, сфер і масштабів поширення, етапу реалізації. До опосередкованих методів державної

підтримки належать: формування пільгової системи оподаткування інноваційної діяльності; субсидування процентної ставки за кредитами; спрощення процедури сертифікації та ліцензування; маркетинговий супровід наукомісткої продукції; моніторинг інноваційної діяльності й активне використання антимонопольних заходів. Контролюючі методи підтримки інноваційних процесів у аграрному підприємстві здійснюють через активне використання антимонопольних заходів, експертизу інноваційної діяльності та її моніторинг.

Державної підтримки потребують три складові науково-інноваційного процесу:

- фундаментальні дослідження;

- прикладні дослідження;

- новації, що зумовлені змінами потреб споживачів.

Для цього необхідно:

- наблизити діяльність наукових закладів безпосередньо до потреб аграрних виробників, що обумовлює зростання ролі децентралізації влади й утворення місцевих територіальних громад;

- сформувати багатоканальні інформаційні бази про найновіші ноу-хау;

- залучати до наукового виробництва приватні інвестиції;

- організувати підготовку та перепідготовку кадрів для всіх рівнів інноваційного процесу;

- зміцнити матеріально-технічну базу наукових установ;

- забезпечити нормативно-правовий захист вітчизняного ринку наукової продукції.

Важливим напрямком підтримки інноваційного розвитку аграрного підприємництва є техніко-технологічний, що здійснюється через інвестиційний процес і передбачає наявність певних організаційних форм, які у сукупності формують інноваційну інфраструктуру. Нерозвиненість інноваційної інфраструктури зумовлює високі витрати, пов'язані з пошуком інформації про

інноваційні розробки та потенційних партнерів у сфері комерціалізації новацій. Також це негативно впливає на пошук та залучення інвесторів з метою фінансування інноваційних проєктів.

Фінансові форми підтримки інноваційного аграрного підприємництва спрямовані на виробництво нового продукту, конкурентоспроможного на світовому продовольчому ринку. З коштів державного бюджету мають фінансуватися інноваційні видатки на поліпшення земельних угідь, інформаційні послуги, наукові дослідження та практичні їх розробки у критично вагомих для держави галузях.

Сучасною тенденцією інтегрованої підтримки інноваційних процесів у аграрному підприємстві є кластеризація. Кластери становлять собою центри виробничо-територіального об'єднання підприємницьких структур, утворених добровільно, і які існують на базі центрів генерації знань та бізнес-ідей у межах єдиного ланцюжка зі створення нової вартості. Для кластерів характерним є наявність як вертикальних (постачальники – покупці або покупки – продажі), так і горизонтальних (загальні клієнти, додаткові вироби та послуги, використання технологій тощо) зв'язків між учасниками, співіснування кооперації та конкуренції, а також виникнення синергетичного ефекту внаслідок поєднання зусиль. Роль і значення кластерних систем у підтримці інноваційного аграрного продукту полягають у наступному: учасники кластера орієнтуються на позитивний кінцевий ефект; уможлиблюється більш ефективний розподіл наукових знань і винаходів, формується більш прогресивна техніко-технологічна політика розвитку на ґрунті кращих інноваційних технологій; підвищується на основі синергетичного ефекту конкурентність вітчизняної аграрної продукції; розвиваються процеси децентралізації та створюються самодостатні сільські територіальні громади; згладжуються протиріччя між потребою підвищення конкурентоспроможності агропромислових підприємств, збільшенні їх рентабельності та внеском цих підприємств у розвиток сільських територій; створюються можливості (без

залучення посередників) для розвитку прямих зв'язків між аграрними підприємствами (зокрема великими) і власниками сортових ресурсів на засадах взаємовигідної спільної діяльності [12; 14]. Практика створення кластерних мереж свідчить про краще фінансове забезпечення інноваційної діяльності, формування сучасної інфраструктури та підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону.

Вивчення джерел із зазначеної проблематики показало, що малодослідженими і майже неапробованими на практиці є інноваційні процеси в аграрному середовищі місцевих територіальних громад. Детальний аналіз дає підстави дійти висновку, що найважливішим аспектом управління інноваціями у цих структурах є виявлення та формування джерел фінансування. Практика західних країн засвідчує ефективність використання венчурного фінансування. Найбільш доцільний спосіб застосування венчурного капіталу - надання інвестором засобів у обмін на частину в майбутньому капіталі товариства або викуп фірми командою зовнішніх інвесторів. Однак вітчизняним аграрним підприємствам дуже складно отримати інвестування за рахунок венчурних фондів, оскільки відбір інвестиційних проєктів здійснюється на основі певних критеріїв, під які більшість аграрних підприємств не підпадає.

Державних бюджетних коштів для фінансування інноваційної діяльності аграрного сектора національної економіки недостатньо, їх буде обмаль і в найближчій, і більш віддаленій перспективі. Тому кошти на інноваційну діяльність необхідно віднаходити у приватних інвесторів. Однак недовіра до суспільних інститутів, наявність корупційних управлінських вертикалей, що використовуються упродовж усіх років трансформаційного періоду, становлять головну перешкоду активізації інноваційності аграрного підприємництва.

Реалізація курсу на ефективний розвиток аграрного підприємництва передбачає удосконалення інституту управління цими процесами. Механізм управління інноваціями необхідно спрямовувати на оптимізацію розподілу ресурсів у інноваційні проєкти, перенесення центру ваги інноваційного

управління з етапу виробництва на етап проектування. Головними недоліками сучасного управління аграрними інноваційними процесами є такі: відомчий принцип управління бюджетними ресурсами, що роз'єднує виробничий цикл і не орієнтує на кінцеві результати; непрозорий розподіл бюджетних коштів, спрямованих на інноваційні цілі; високий рівень бюрократизації та корумпованості управлінської системи. Удосконалення механізму управління інноваціями слід вбачати у зміцненні комунікаційних зв'язків між суб'єктами аграрного бізнесу, формуванні кадрового потенціалу для інноваційної діяльності й розробки національної стратегії розвитку аграрного сектора з обов'язковим залученням до цього процесу спеціалістів у сфері місцевого самоврядування.

Важливу форму вдосконалення інституційного механізму управління становить кооперація. Тому до перспективних заходів слід віднести стимулювання дрібних товаровиробників до об'єднання. Однак, як зауважують дослідники, малі сімейні господарства не прагнуть об'єднуватися, з огляду на необхідність легалізації отриманих доходів, а також через відсутність належної взаємодовіри [8, с.58]. Тому одним із головних завдань держави має бути роз'яснювальна та консультативна діяльність з надання об'єктивної інформації про те, що за нинішньої структури аграрного виробництва недоцільно розглядати питання про інноваційний розвиток. Дрібні виробники за жодних обставин не здатні вийти на зовнішні ринки, які потребують стандартизованої, однорідної продукції. Навіть одноосібні фермерські господарства неспроможні організувати ефективні маркетингові комунікаційні заходи і збут. Необхідно зробити більш доступними фінансово-кредитні ресурси, у тому числі й для розвитку матеріально-технічної бази зберігання, переробки, транспортування і реалізації аграрної продукції за рахунок пільгового кредитування, знизити податкове навантаження шляхом скасування податку на майно і скоротити страхові виплати в державних позабюджетних фондах (пенсійний, соціального страхування і обов'язкового медичного страхування). Держава повинна надати

допомогу в створенні майнової бази сільськогосподарського виробництва шляхом передачі на пільгових умовах у користування державного майна, землі, відшкодування частини витрат на виробництво [19, с. 59-60].

Інституційні заходи у сфері організації аграрного інноваційного підприємництва потрібно спрямовувати на підвищення його ефективності. Основним індикатором ефективності інноваційно-інвестиційних заходів є рівень рентабельності, а похідними показниками - продуктивність праці, фондомісткість, фондovіддача інноваційно-технологічних ресурсів, продуктивність земель, досконалі методи управління, виробництво екологічно-чистого продукту.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи результати дослідження можна стверджувати, що у найближчій і довготерміновій перспективі врахування інноваційного чинника має бути однією з вирішальних умов функціонування аграрного підприємства. Необхідно у подальших дослідженнях зосередити увагу на розробці ефективного механізму об'єднання зусиль і координації взаємодії органів державної влади, установ, підприємств, комерційних банків, інформаційних та консалтингових агентств для залучення довгострокових інвестицій в інноваційний розвиток вітчизняних аграрних підприємств. Варто також розглянути доцільність комплексної реалізації відповідних регіональних інноваційних програм та проєктів, спрямованих на активізацію агроінноваційного розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Вініченко І. Інноваційна діяльність аграрних підприємств: стан та пріоритети. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1 (5). Т. 1. С. 44-48.

2. Ворона А.В. Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. №3. –

URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7747> (дата звернення: 04.12.2020). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.3.155](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.3.155)

3. Воскобійник Ю.П., Гаваза Є.В. Ємність ринку органічної продукції в Україні. *Агроінком*. 2013. № 4-6. С. 7-10.

4. Герасименко Ю. С. Формування механізму державної підтримки екологічно орієнтованого аграрного бізнесу в перехідний період. *Ефективна економіка*. 2021. №1. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8496> (дата звернення: 27.02.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.1.71](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.71)

5. Гончаренко О. В., Теслюк Ю. В. Функціонал базисних інститутів економіки в забезпеченні інноваційного розвитку агропромислового виробництва. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8373> (дата звернення: 04.12.2020). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.11.17](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.17)

6. Ємельянов О. Ю. Інноваційний розвиток підприємств: сутність, послідовність оцінювання та перешкоди на його шляху. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8329> (дата звернення: 04.12.2020). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.11.7](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.7)

7. Желуденко К.В. Інноваційна діяльність як фактор забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип.49. С. 61-66.

8. Зубар І. В. Розвиток кооперації малих фермерських господарств на основі світового досвіду. *Інноваційна економіка*. 2015. № 4. С. 54-60.

9. Ільїн В., Ільїна О. Конкурентоспроможність аграрних підприємств на інвестиційно-інноваційних засадах в умовах глобалізації: монографія. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2016. 497 с.

10. Коваленко О.В. Формування інноваційних ніш в умовах модернізації харчової індустрії. *Економіка АПК*. 2014. № 5. С. 65-70.

11. Ковтун В.А. Інноваційна стратегія розвитку аграрних підприємств. *Фінансовий простір*. 2020. № 3(39). С.145-153.

12. Майовець Я.М. Дослідження ефективності інноваційного розвитку аграрного підприємництва в Україні. *Інноваційна економіка*. 2018. № 1-2. С. 60-69.

13. Николук О.М. Напрями сприяння інноваційному розвитку сільськогосподарських підприємств. *Економіка України*. 2016. № 10. С. 35-45.

14. Олійник О.В., Сідельнікова І.В. Особливості формування і розвитку кластерних структур в аграрному секторі національної економіки. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди «Економіка»*. 2016. Вип.16. С.54-65.

15. Павлова Г. Є. Інноваційний розвиток аграрного сектора національної економіки: теоретичні засади, методологія, механізми управління: монографія. Київ: ТОВ ДКС Центр. 2015. 354 с.

16. Петренко Н.О. Соціально-економічний механізм інноваційного розвитку аграрного сектору України: практичний аспект *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 15 (2). С. 76-80.

17. Полегенька М. Особливості інноваційної діяльності в агропромислових підприємствах України. *Агросвіт*. 2017. № 6. С. 49-54.

18. Полозова Т.В., Кривцун Д.Ю. Інноваційна діяльність підприємства та економічна сутність інноваційного процесу. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. «Економіка і менеджмент»*. 2015. Вип. 12. С. 108-113.

19. Руденко Г. Особливості впровадження інновацій у діяльність сільськогосподарських підприємств. *Бізнес-Інформ*. 2015. № 5. С. 128-132.

20. Саковська О.М. Концептуальні засади розвитку кооперації у сфері сільського господарства: проблематика та шляхи вирішення. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 21-22. С. 54-60.

21. Сіренко Н.М., Мельник О.І. Розвиток інноваційного підприємництва в аграрному секторі економіки України : монографія. Миколаїв : МНАУ, 2016. 243 с.

22. Транченко Л., Транченко О. Впровадження конкурентоспроможних інноваційних засобів у сільськогосподарське виробництво. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2014. № 25. С. 60-65.

23. Федулова Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення. *Економічна теорія*. 2013. № 2. С.28-45.

24. Чіков І. Фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК на основі інноваційних перетворень. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2018. № 5. Т. 29 (68). С. 113-117.

25. Шебаніна О.В., Кормишкін Ю.А. Сучасна парадигма інноваційного розвитку аграрного підприємництва. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2019. Вип. 3. С. 4-10.

УДК 330.47; 378.14.015.62

В.В.Соляр

МОДЕЛЬ ЗМІСТОВНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ЕКОНОМІСТА: УМОВИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ

У статті актуалізоване питання формування основ інформаційно-аналітичної культури майбутнього економіста засобами технологічної підготовки у процесі викладання інформатики, дисциплін статистико-аналітичного спрямування. Вказано на необхідність у процесі підготовки бакалаврів економіки у ЗВО формувати у них готовність до професійної діяльності, пов'язаної зі значним обсягом інформації, її аналізом і доцільним використанням. Аналітична діяльність економіста набуває особливого значення, оскільки від її ефективності залежать подальші дії фахівця. Також зазначено, що в умовах стрімких процесів інформатизації, змінюються підходи до навчання та вимоги до рівня професійної компетентності фахівця, які повинні не лише демонструвати спеціальні знання законів розвитку і функціонування економічних систем, знання методики оцінки, діагностики та прогнозування фінансово-господарської діяльності суб'єктів економіки, а й інформаційно-аналітичну культуру. Вона характеризує особистість фахівця у діяльнісному прояві, що дозволяє якісно вирішувати економічні завдання та забезпечує сталий розвиток організації. У статті вирішуються такі завдання дослідження: виявлено вимоги до інформаційно-аналітичної підготовки економіста; розкрито сутність і зміст основ інформаційно-аналітичної культури бакалаврів економіки, а також критерії та показники її оцінки; розроблена модель формування основ інформаційно-аналітичної культури бакалаврів економіки і змістовно-технологічне забезпечення її реалізації у ЗВО, визначено критерії ефективності його реалізації. Зроблено висновки про те, що ефективність інформаційно-аналітичної діяльності об'єктивно оцінюється економічними результатами і наявними резервами, і забезпечує успіх у всіх сферах економіки. Використання інформаційних технологій в економічній аналітиці передбачає формування у фахівців інформаційно-аналітичної культури, а також виявлення перспектив забезпечення ефективності такого формування.

Ключові слова: інформаційно-аналітична культура економіста, професійна компетентність, інформаційні технології, професійна підготовка бакалаврів, спеціальність «Економіка».

The article actualizes the issue of forming the bases of information-analytical culture of the future economist by means of technological training in the process of teaching computer science, disciplines of statistical-analytical direction. It is pointed out the need in the process of preparing bachelors of economics at the university to form their readiness for professional activities related to a significant amount of information, its analysis and appropriate use. Analytical activity of the economist acquires special value as the further actions of the expert depend on its efficiency. It is also noted that in the context of rapid processes of informatization, changing approaches to training and requirements for the level of professional competence of specialists, which should not only demonstrate special knowledge of the laws of development and functioning of economic systems, knowledge of assessment, diagnosis and forecasting of financial and economic activities economy, but also information and analytical culture. It characterizes the personality of the specialist in the activity, which allows solving economic problems and ensuring the sustainable development of the organization. The article solves the following research tasks: the requirements for information and analytical training of economists are identified; the essence and content of the bases of information-analytical culture of bachelors of economics, as well as criteria and indicators of its evaluation are revealed; the model of formation of bases of information-analytical culture of bachelors of economy and content-technological maintenance of its realization at university is developed, criteria of efficiency of its realization are defined. The effectiveness of information and analytical activities is objectively assessed by economic results and available reserves, and ensures success in all areas of the economy. The use of information technology in economic analysis involves the formation of specialists in information-analytical culture, as well as identifying prospects for ensuring the effectiveness of such formation.

Keywords: information-analytical culture of an economist, professional competence, information technologies, professional training of bachelors, specialty "Economics".

Постановка проблеми. Формування інформаційної культури особистості в умовах переходу суспільства до якісно нової епохи, названої інформаційним суспільством або інформатизацією, характеризується стрімкими змінами: прискоренням темпів розвитку техніки, створенням нових інтелектуальних технологій, перетворенням інформації в найважливіший глобальний ресурс людства, проникненням інформаційних технологій практично в усі сфери життєдіяльності людини.

Сучасна стратегія успішного розвитку національних економічних систем розвинених держав тісно пов'язана з лідерством у дослідженнях і розробках, появою нових знань, розвитком високотехнологічного виробництва і створенням масових інноваційних продуктів, що супроводжується прогресивними змінами у якості та структурі робочої сили [1]. Так, за даними Світового банку, частка валової доданої вартості високо- та середньотехнологічних секторів та зайнятого населення у загальному її обсязі складає близько 50-60% в таких країнах як Південна Корея, Швейцарія, Німеччина, Ізраїль, Чеська Республіка і лише 25 % в Україні (рис. 1) [2].

Тому очікуваними результатами покращення даної ситуації в нашій країні може бути сприяння інноваційному розвитку економіки, а також зростання частки працівників, зайнятих на підприємствах, які належать до високо- та середньотехнологічного секторів промисловості.

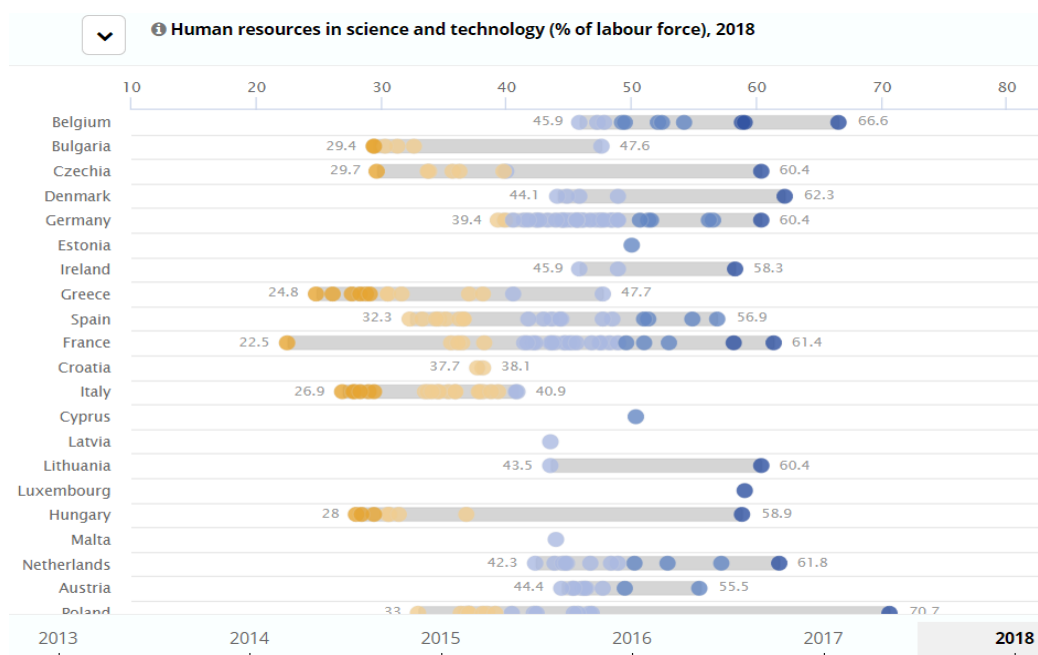


Рисунок 1. Людські ресурси в науці і техніці (% робочої сили), 2018 р. ¹

На сьогодні цей показник в Україні становить близько 30 %. Непрямими індикаторами, на які варто орієнтуватися, можуть виступати також підвищення місця України у світових рейтингах, пов'язаних з інноваціями, зокрема

¹ <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/RCI/#?vis=nuts2.scitech&lang=en1>

показників «Інновації» та «Технологічна готовність» Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму, Глобального інноваційного індексу, в Європейському інноваційному табло, Індексі приваблювання талантів, Індексі людського розвитку та у рейтингах Doing Business, ICT Development Index [1].

Одним із стратегічних завдань держави з підвищення рівня технологічності національної економіки є розбудова інноваційної екосистеми [3], важливим структурним елементом якої визнано наукових працівників і юридичних осіб, в яких вони працюють, тобто закладів вищої освіти, наукових установ тощо. Це стосується як покращення якості освіти в цілому шляхом наближення її до потреб глобального ринку, так і підготовки профільних фахівців, зокрема економічних спеціальностей.

Аналіз актуальних досліджень. Проблемі аналізу і розвитку інформаційної культури сучасного фахівця з економіки присвячені наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців Дж. Равена, Н. Гендіної С. Гончаренко О. Гончарової, Е. Зеєр, І. Зимньої, Ю. Зубова, І. Зязюна, Т. Іванової, Н. Коломінського, К. Корсак, А. Маркової, Н. Ничкало, Л. Петухової, М. Степаненко, С. Трішиної, А. Трофименко, А. Хуторського, В. Хутмахера, С. Шишова та ін. У той же час аналіз літератури показав, що не отримали належної уваги питання, що розкривають теоретико-методичні та технологічні основи формування інформаційно-аналітичної культури здобувачів економічної спеціальності у ЗВО. Представлене протиріччя визначило проблему дослідження, сутність якого полягає в необхідності розробки таких основ.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні умов і результатів ефективності змістовно-технологічного забезпечення моделі формування основ інформаційно-аналітичної культури бакалаврів економіки в процесі їх професійної підготовки у закладі вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Потреба у фахівцях, здатних створювати, адаптувати та використовувати технологічні інновації надалі буде лише зростати, так як і обізнаність з підприємництва, фінансової грамотності, охорони інтелектуальної власності. Наразі може стати використання досвіду і національних ресурсів з навчання підприємству та інноваціям світових експертів, тренерів, наставників, європейської мережі підприємництва (EEN), мережі підвищення кваліфікації як для викладачів, так і для керівників закладів вищої освіти та наукових установ. Ці структури також можуть надавати консультаційно-методичну допомогу щодо участі в європейських програмах, пов'язаних з інноваціями, та поширювати позитивний досвід успішних учасників зазначених програм.

У зв'язку з цим розвиток системи вищої освіти в Україні відповідно до Стратегії 2021-2031 рр. окреслений такими ключовими індикаторами як зростання взаємодії між освітою і ринком робочої сили, поширенням сучасних освітніх технологій та включення елементів Індустрії 4.0 в освітні програми. Останнє передбачає збільшення питомої ваги ЗВО, які є учасниками регіональних кластерів Індустрії 4.0, кількості науково-технологічних платформ, питомої ваги ЗВО, які відкривають філії кафедр (лабораторій) на базі суб'єктів господарювання (табл. 1) [4-5].

Таблиця 1

Цілі та завдання технологічно-інформаційного реформування вищої освіти в Україні у період 2021-2031 рр.

Операційна ціль	Завдання
Створення механізму співпраці між системою вищої освіти та ринком праці	1. Створення механізму співпраці ЗВО та державних інституцій з метою залучення здобувачів вищої освіти до розроблення та комерціалізації проектів на мезо- та мікрорівнях за безпосередньої участі стейкхолдерів 2. Залучення до розроблення і оцінювання освітніх програм роботодавців та органів місцевого самоврядування, посилення їх співпраці із закладами вищої освіти у підготовці фахівців, виконанні досліджень, розробленні та впровадженні технологій Індустрії 4.0. 3. Підвищення рівня практичної підготовки здобувачів освіти. 4. Розвиток дистанційної, очно-заочної, дуальної та змішаних форм освіти.

Впровадження інноваційних технологій і дистанційного навчання у вищій освіті	<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення індустрії інноваційних технологій та засобів навчання, що відповідають світовому науково-технічному рівню. 2. Диджиталізація усіх процесів у системі вищої освіти. 3. Унормування дистанційного навчання як форми здобуття вищої освіти.
Розвиток інноваційної екосистеми вищої освіти	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування навчально-науково-виробничих кластерів з метою використання знань і фахових можливостей науково-педагогічних працівників для вирішення реальних виробничих завдань, реалізації наукових проєктів у провідних галузях економіки та виробництва. 2. Розробка нормативно-правового забезпечення участі здобувачів вищої освіти у формуванні та реалізації інноваційних проєктів в умовах цифрової економіки та комерціалізація найбільш успішних стартапів за підтримки ЗВО. 3. Інтегрування наукових досліджень та інновацій у навчальні плани й освітні програми другого та третього рівнів підготовки. 4. Стимулювання на регіональному рівні розвитку інноваційно-інвестиційного бізнесу на базі провідних ЗВО.
Впровадження підходів SMART-спеціалізації та Індустрії 4.0 в освітні програми	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сприяння співпраці регіональних ЗВО із бізнесом для формування замовлень на інноваційні дослідження та розробки з урахуванням ключових принципів підходу SMART-спеціалізації. 2. Інтеграція ЗВО у регіональні екосистеми та кластери Індустрії 4.0 шляхом розробки адаптивної компетентнісно-орієнтованої компоненти вищої освіти з урахуванням регіональної спеціалізації. 3. Створення науково-бізнесових, технологічних платформ на базі провідних ЗВО регіонів. 4. Унормування можливостей створення наукових кафедр і лабораторій на виробничих підприємствах у рамках публічно-приватного партнерства ЗВО та бізнесу.

Складено за джерелом [5].

Саме на другому етапі (2023–2026 рр.) реалізації державної освітньої стратегії передбачається повномасштабне запровадження нових форм, видів, стандартів освіти тощо, одним із результатів якого стане усталене функціонування нових форм освіти (дуальної, змішаної, дистанційної) (рис. 2) [5].



Рисунок 2. Етапи реалізації Стратегії розвитку вищої освіти в Україні на 2021-2031 роки [5]

Щодо модернізації економічної освіти, то на перший план висувають питання застосування сучасних управлінських та освітніх технологій у навчанні. В умовах експоненціального зростання кількості циркулюючої інформації і величезного обсягу накопичених знань, людство опинилося на межі інформаційного вибуху, а поява спеціальних засобів автоматичної обробки інформації в економічній галузі стало явищем закономірним та історично зумовленим.

Випускник ЗВО спеціальності «Економіка» повинен знати сучасні інформаційні технології, що дозволяють створювати, зберігати, переробляти інформацію і забезпечувати ефективні способи її подання споживачеві, мати здатність комбінувати раніше освоєні знання в області економіки, вміння і навички антикризового управління; володіти широкими можливостями сучасних програмних засобів, що відповідають системному характеру сучасної інформаційної діяльності. Оволодіння економістом новими інформаційними технологіями, розуміння ним принципів роботи з інформацією різного призначення, знання можливостей комп'ютерної та відеотехніки, телекомунікацій є необхідною умовою для виховання по-справжньому освіченої і підготовленої особистості.

Соціальне замовлення підготовки фахівців, відбите у Стандарті вищої освіти спеціальності 051 Економіка галузі знань 05 Соціальні та поведінкові науки, формулює вимоги до інформаційно-комп'ютерної компетентності випускника [6-7].

Спеціальні (фахові) компетентності передбачають оволодіння випускником аналітико-статистично-прогностичними методами аналізу даних з використанням сучасних інформаційних технологій (табл. 2).

Таблиця 2

Відповідність аналітично-прогностичних та інформаційно-комунікаційних компетентностей і результатів навчання економіста

Зміст компетентностей	Нормативні результати
СК1.Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичний інструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб'єктів та пов'язаних з цим управлінських рішень.	1.Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем. 2. Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності. 4. Розробляти соціально-економічні проекти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.
СК3.Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які	7.Обирати ефективні методи управління економічною

<p>необхідні для розв'язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки.</p> <p>СК4.Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів, адекватні встановленим потребам дослідження.</p> <p>СК5.Здатність визначати ключові тренди соціально-економічного та людського розвитку.</p> <p>СК6.Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.</p>	<p>діяльністю, обґрунтовувати пропоновані рішення на основі релевантних даних та наукових і прикладних досліджень.</p> <p>8. Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.</p> <p>9.Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.</p> <p>10. Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.</p> <p>11. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.</p> <p>14. Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.</p>
---	---

Їх формування забезпечується під час оволодіння цілого блоку дисциплін у підготовці бакалаврів-економістів та полягає в тому, що вони вивчаються на початковому етапі професійного навчання і фактично є майбутнім інструментом професійної діяльності. Спрощуючи і конкретизуючи освітню модель підготовки бакалавра, відзначаємо значимість окремих освітніх компонентів з використання інформаційно-математичного апарату для формування фахових здібностей: «Математика для економістів: Вища математика. Теорія ймовірностей та математична статистика»; «Економіко-математичні методи та моделі: Оптимізаційні методи і моделі. Економетрика», «Статистика», «Педагогічні інформаційні технології», «Інформатика», «Мікроекономічний аналіз», «Дослідження господарських операцій та методи оптимізації», «Мікроекономічний аналіз», «Макроекономічний аналіз». Укрупнений перелік таких компетентностей включає:

- застосовування економіко-математичних методів і моделей для вирішення економічних задач;

- застосовування комп'ютерних технологій та програмного забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів;

- прогнозування розвитку соціально-економічних процесів на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей;

- визначення перспектив розвитку організації, функціональних зв'язків;

- використання сучасних джерел економічної, соціальної, управлінської, облікової, правничої інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

Шляхом включення освітніх компонентів з моделювання в управлінні соціально-економічними системами, управління проектами, управлінської економіки забезпечуються спеціальні здібності магістра з кваліфікацією економіст-управлінець:

- застосовувати науково-аналітичний, методичний інструментарій для управління економічною діяльністю;

- збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв'язання комплексних економічних завдань;

- визначати належні та прийнятні для юридичного аналізу факти, застосовувати юридичну аргументацію;

- використовувати сучасні інформаційні технології та економіко-математичні методи і моделі для дослідження економічних і соціальних процесів;

- визначати та критично оцінювати ключові тренди соціально-економічного розвитку та застосовувати їх для формування нових моделей економічних систем та процесів [8, с.23-24].

Необхідність якісної інформаційно-аналітичної підготовки економіста зумовлена особливістю його професійної діяльності – творчим мисленням, гнучкістю, можливістю здійснювати економічний аналіз і синтез, здатністю

вирішувати соціально значущі завдання у професійній діяльності та нестандартних ситуаціях.

Чітке розуміння й сприйняття існуючих протиріч між проникненням інформаційних технологій в глобальні суспільні відносини, професійну діяльність, з одного боку, та необхідністю формування відповідної інформаційної обізнаності фахівця, - з іншого, потребує випереджальної підготовки останніх. Сучасний економіст повинен володіти не лише здатністю комбінувати раніше засвоєні знання в області економіки, але мати вміння і навички антикризового управління. Необхідне освоєння випускниками економічного профілю нових інтелектуальних технологій (вирішення конструктивно-творчих завдань, особистісно-репрезентуючих ситуацій); використання широких можливостей сучасних програмних засобів, що відповідають системному характеру сучасної інформаційної діяльності економіста і обов'язкові до використання у професійній підготовці.

Зазначені протиріччя визначають критерії, зміст і технології формування інформаційної обізнаності економіста, яка забезпечує емоційний комфорт до використання комп'ютерних технологій і програм, формує досвід критичного оцінювання інформаційних явищ в галузі економіки, здатність створювати власні інформаційні проекти і технології, відслідковувати розвиток ІТ і організовувати процес їх освоєння (табл. 3).

Таблиця 3

Компоненти і критерії інформативної обізнаності економіста

Структурні компоненти інформатичної обізнаності	Критерії визначення рівня оволодіння
Професійно-когнітивний компонент: -освоєння і застосування сучасних інформаційних технологій у професійній діяльності для вирішення економічних завдань в проблемних антикризових ситуаціях; -комплексність засвоєння інформаційно-комп'ютерного інструментарію з епізодичним зверненням до позапрограмного матеріалу, грамотним застосуванням понять, виявленню	Професійно-пізнавальний критерій: -системне володіння професійно-інформаційними знаннями, інформаційними технологіями, стандартизованими і професійно-спеціалізованими програмами; -сформованість певного рівня логічних дій, аналітико-прогностичного стилю професійного мислення економіста; -єдність когнітивного, емоційно-вольового та діяльнісно-творчого компонентів інформаційної культури, взаємозв'язок яких реалізується в

зв'язків між окремими елементами інформаційного знання, умінням узагальнювати, систематизувати, логічно виводити нове знання з уже засвоєного.	інтересі студентів до інформаційних знань на рівні власної світоглядної позиції; -англійська лексика для взаємодії в діалозі з ПК.
Функціонально-діяльнісний компонент: -прояв сформованих прикладних знань і умінь в самостійному застосуванні інформаційних технологій, комп'ютерних програм; -практична готовність до комбінування освоєних умінь приймати рішення в нестандартних економічних ситуаціях, вести альтернативний пошук засобів і способів вирішення економічних завдань, здійснювати оптимальний вибір прикладних інформаційних технологій.	Операційно-технологічний критерій: -сформований інформаційний інструментарій, який відповідає за практичну підготовленість до самостійного застосування інформаційних технологій; -освоєння випускниками нових інтелектуальних технологій; -практичне вирішення творчих завдань, що відповідають системному характеру сучасної інформаційної діяльності економіста та їх використання у професійній діяльності.

Змістовно-методична сутність формування інформаційної підготовленості економіста базується на використанні комп'ютерно-орієнтовної методичної системи навчання в умовах вищої освіти, що включає мету і завдання курсу «Інформатика», предмет, методи навчання, форми і засоби організації освітнього процесу (рис. 3).



Рисунок 3. Структура комп'ютерно-орієнтованої методичної системи навчання

Методична система навчання інформатиці майбутніх економістів обирається за критерієм достатньої їхньої орієнтованості на формування

здібності і можливості вирішувати інформаційні задачі у професійній діяльності на основі широкого використання інформаційно-комунікаційних технологій. Це методики Ю. В. Горошка, М. І. Жалдака, В. І. Ключка, Н. В. Морзе, С. А. Ракова, С. О. Семерікова, Ю. В. Триуса [9].

Інформаційна задача, як розуміння необхідності переходу від потреби до програми її виконання, передбачає використання складних алгоритмів, конструювання рішень (організаційного, параметрів праці, технології та ін.), оперування великими масивами інформації у діяльності, якій частково властиві риси наукової творчості.

Аналіз нормативної, педагогічної та професіографової літератури дозволив виділити наступні інформаційні задачі професійної діяльності економіста [8]: пошукові завдання, завдання зберігання інформації, обчислювальні (аналітичні) завдання, інтелектуальні завдання й інфо-комунікаційні завдання, зміст яких доречно подавати у вигляді модулів, логічно пов'язаних в систему. Засновник модульного навчання Дж. Рассел та інші представники даної теорії представляють модуль, як навчальний пакет, що охоплює концептуальну одиницю навчального матеріалу. Аналіз еволюції поняття «модуль» дозволяє прогнозувати сучасні концепції та підходи до технології модульного навчання по трьох класах:

- «теоретичні» (пізнавальні) – виступають засобами процесу пізнання (А. Алексюк, Ф. Келлер, Г. Паскус і Дж. Стайс, П. Сікорський, П. Юцявичене та ін.);

- «тренувально-практичні модулі» - як джерело навчального матеріалу (Б. Гольдшмід, М. Гольдшмід, А. Фурман та ін.);

- «інтегративно-педагогічні» – є засобами організації навчального процесу (А. Алексюк, В. Гарєєв, Г. Овенс, Є. Сковін, С. Куліков, Є. Дурко та ін.).

Структуризація навчального матеріалу з інформатики за модульним принципом («модуляризація») передбачає розбиття курсу на невеликі частини

або модулі та дозволяє розглядати модуль як методичну основу модульної системи навчання [10]. Представлення змісту дисципліни у вигляді закінчених модулів, які одночасно є джерелом інформації і керівництвом з її засвоєння, забезпечує взаємодію суб'єктів освітнього процесу до усвідомленого самостійного сприйняття та формування певного досвіду навчальної діяльності. Використання модулів інформаційних задач при проектуванні змісту навчання інформатики задає плановий результат навчання – здатність і готовність майбутнього бакалавра-економіста вирішувати інформаційні завдання професійної діяльності. Наприклад, виконання інформаційних задач модулю «Збереження інформації» передбачає такий розподіл змісту навчального матеріалу та способи діяльності студента з її оволодіння (табл. 4).

Таблиця 4

Викладання модулю «Зберігання інформації»

Формування понять	Узагальнені способи діяльності
<p><i>Поняття 1. «Документ як основний вид інформаційних ресурсів»</i></p> <p>Поняття «Інформаційний ресурс» означає частину наявних у суспільстві знань, яка відчужена від своїх творців і матеріалізована у вигляді документів, комп'ютерних баз даних і знань, алгоритмів і програм автоматизованих пристроїв, а також творів науки, літератури і мистецтва.</p> <p>Таким чином, інформаційні ресурси - це знання, підготовлені для доцільного соціального використання.</p>	<p><i>Узагальнений спосіб діяльності 1. «Оформлення документів»</i></p> <p>Оперування поняттям «Документ». Оволодіння процесами визначення реквізитів документа, класифікації документів, єдиною типовою технологією підготовки текстових документів у різних текстових процесорах, оволодіння алгоритмом створення документа за допомогою текстового процесора Word.</p>
<p><i>Поняття 2. «Табличні інформаційні моделі»</i></p> <p>Таблична інформаційна модель - це модель, в якій об'єкти або їх властивості представлені у вигляді списку, а їх значення розміщуються в осередках таблиці.</p>	<p><i>Узагальнений спосіб діяльності 2. «Використання табличних інформаційних моделей»</i></p> <p>Оперування поняттям «Таблична інформаційна модель». Оволодіння процесом моделювання, де моделлю виступає універсальний засіб подання інформації - таблиця. Оволодіння цим способом діяльності має на увазі управління інформацією про різні властивості об'єктів, об'єктів одного класу та різних класів, про окремі об'єкти і групах об'єктів, представлених у вигляді табличних інформаційних моделей.</p>
<p><i>Поняття 3. «Інформаційні сховища»</i></p> <p>Інформаційне сховище - предметно-орієнтована, інтегрована, наповнена накопиченими даними за великий інтервал</p>	<p><i>Узагальнений спосіб діяльності 3. «Управління інформаційними сховищами»</i></p> <p>Включає оперування поняттями «Інформаційне сховище» і «База даних». Порівнєве оволодіння</p>

часу, автоматизована система, призначена для підтримки прийняття управлінських рішень. Включає поняття «База даних» - поійменована сукупність даних, що відображає стан об'єктів та їх відносин у розглянутій предметній області.	процесами накопичення і зберігання інформації в базах даних / інформаційних сховищах, технологією управління інформацією засобами систем управління / базами даних, процесами управління сховищами даних засобами автоматизованих систем.
---	---

Викладання модулів інформатики обов'язково поєднує зміст навчання з формуванням необхідних умінь та навичок виконання певних інформаційних задач у професійній роботі економіста. Їх взаємозв'язок відображено на прикладі інформаційної задачі «Організація зберігання та пошуку інформації» на рис. 4.

Майбутній економіст повинен володіти:	Це виражається у вміннях:	Змістовно-модульний акцент
<ul style="list-style-type: none"> • Основними методами, способами і засобами одержання, зберігання, переробки інформації, здатністю працювати з комп'ютером як засобом управління інформацією, здатністю працювати з інформацією в глобальних комп'ютерних мережах; • Методами і програмними засобами обробки ділової інформації, здатністю взаємодіяти зі службами інформаційних технологій і ефективно використовувати корпоративні інформаційні системи; • Навичками використання баз даних і систем управління базами даних; • Навичками роботи з інформацією в інформаційно-пошукових системах 	<ul style="list-style-type: none"> • Працювати з інформацією в інформаційно-пошукових системах; • Працювати в системах управління базами даних; • Працювати з інформацією в глобальних комп'ютерних мережах і корпоративних інформаційних системах; • Здійснювати збір, аналіз та обробку даних, необхідних для вирішення поставлених економічних завдань; • Збирати необхідні дані, використовуючи вітчизняні та зарубіжні джерела інформації, аналізувати їх і готувати інформаційний огляд і (або) аналітичний звіт; • Використовувати для вирішення аналітичних і дослідницьких завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології 	<ul style="list-style-type: none"> • Моделі і методи збереження і пошуку даних; • Базові основи проектування і функціонування банків і баз даних, їх призначення та функції; • Основи побудови і функціонування інформаційно пошукових систем; • Основи побудови баз даних

Рисунок 4. Модуль інформаційних задач «Організація зберігання та пошуку інформації» у курсі «Інформатика» для економістів [11]

Відповідність інших навчальних задач та змістових елементів курсу «Інформатика» для економістів зображена схематично у табл. 5.

Таблиця 5

Модулі інформаційних задач у курсі «Інформатика» для економістів:
зміст і цілепокладання

Володіння навичками і технологіями	Необхідні вміння	Зміст навчання
Модуль ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ: <i>комп'ютери та комп'ютерні системи, архітектура ПК, зовнішні пристрої</i>		
Навичками роботи з комп'ютером як засобом управління інформацією	- Здійснювати збір, зберігання, передачу та обробку даних, необхідних для вирішення поставлених економічних завдань; - Здійснювати вибір технічних і програмних засобів для обробки економічних даних відповідно з поставленим завданням	- Види сучасної комп'ютерної техніки та комп'ютерних систем
Модуль ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПК: <i>класифікація, системне, прикладне та інструментальне ПЗ, операційні системи</i>		
Навичками визначення складу програмного забезпечення, необхідного для організації роботи на комп'ютері	- Брати участь у виборі сучасних операційних середовищ та інформаційно-комунікаційних технологій для інформатизації та автоматизації вирішення прикладних задач і створення інформаційних систем; - Аналізувати ринок програмно-технічних засобів для вирішення прикладних задач і створення інформаційних систем; - Чітко формулювати свої вимоги як користувачів до інформаційних систем	- Принципові положення класифікації програмних засобів; - Базові основи побудови і функціонування операційних систем, їх призначення та функції
Модуль КОМП'ЮТЕРНІ МЕРЕЖІ: <i>види КМ, мережеве комп'ютерне устаткування у програмні компоненти управління мережею, локальні КМ, Інтернет</i>		
- Навичками організації ефективної комунікативної діяльності в локальних і глобальних комп'ютерних мережах; - Методами і засобами пошуку та отримання інформації з використанням сучасних технологій в локальних і глобальних комп'ютерних мережах; - Навичками роботи з інформацією в глобальних комп'ютерних мережах і корпоративних інформаційних	- Працювати з інформацією в глобальних комп'ютерних мережах; - Забезпечувати збір даних для аналізу використання і функціонування програмно-технічних засобів комп'ютерних мереж; - Визначати застаріле обладнання та програмні засоби мережевої інфраструктури; - Визначати тип мережі по його структурі і функціональним можливостям; - Здійснювати локальний вхід в комп'ютерну мережу;	- Основні конфігурації (топологію) фізичних зв'язків між вузлами мережі; - Основні характеристики комп'ютерних мереж; - Мережеве обладнання та програмні компоненти управління мережею; - Основні принципи функціонування однорангових та ієрархічних мереж; - Структуру Інтернету: протоколи, адресації, WWW, сервіси;

системах.	<ul style="list-style-type: none"> - Реєструватися на веб-ресурсах і працювати з ними; - Вести ділове спілкування за допомогою інтернет-служб; 	
Модуль ПРИКЛАДНЕ ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ:		
ТЕКСТОВІ ДОКУМЕНТИ: <i>стандарти, системи підготовки тексту, інтерфейс і налаштування текстового процесора, робота з даними, графічними об'єктами, автоматизація, використання зовнішніх джерел</i>		
- Інформаційною технологією роботи в середовищі текстового процесора Word 2010.	<ul style="list-style-type: none"> - Використовувати нормативні правові документи у своїй діяльності; - Працювати з комп'ютером як засобом управління інформацією; - Створювати нові документи; - Редагувати текст; - Працювати з багатосторінковими документами; - Працювати з графічними об'єктами; - Використовувати технологію створення таблиць і обчислень в них за формулами; - Оформляти документи за допомогою колоночного тексту; - Створювати і використовувати шаблони і стилі документів; - Колективно редагувати документи; - Створювати листи для розсилки; 	<ul style="list-style-type: none"> - Вимоги стандартів до оформлення документів; - Класифікацію систем підготовки тексту; - Засоби оформлення багатосторінкових документів; - Переваги користувача інтерфейсу Office Fluent і призначення функції Backstage;
ЕЛЕКТРОННІ ПРЕЗЕНТАЦІЇ: <i>роль та вимоги до них, можливості та інтерфейс MS PowerPoint 2010, бізнес-презентації</i>		
<ul style="list-style-type: none"> - Навичками розробки і показу електронної презентації доповіді, курсової роботи; - Навичками розробки, захисту та демонстрації бізнес-презентації; - Навичками пересилання електронних презентацій через Інтернет і збереження їх по вказувати адресу. 	<ul style="list-style-type: none"> - Користуватися елементами інтерфейсу MS PowerPoint; - Вставляти в слайди і редагувати елементи мультимедіа, у тому числі картинки, фотографії, відео- і звукові файли; - Використовувати гіпертекстові технології; - Застосовувати різні ефекти анімації і задавати послідовність для всіх ефектів анімації; - Створювати динамічні презентації; 	<ul style="list-style-type: none"> - Визначення, призначення і роль електронної презентації в сучасному світі; - Які типи інформації можуть містити слайди; - Які програмні продукти можуть бути використані для створення електронних презентацій та розповсюдження їх в мережі Інтернет; - Вимоги, що дозволяють створювати найбільш ефективні і захищені електронні презентації; - Можливості програмного продукту MS PowerPoint;
ТАБЛИЧНИЙ ПРОЦЕСОР У ВИРІШЕННІ ЕКОНОМІЧНИХ ЗАДАЧ: <i>оформлення таблиць, можливості та інтерфейс ПП MS Excel 2010, технології розв'язання економічних задач (чисельні, статистичні, оптимізаційні, фінансові)</i>		
- Інформаційною технологією роботи в середовищі електронних таблиць MS Excel 2010;	<ul style="list-style-type: none"> - На основі типових методик і діючої нормативно-правової бази розраховувати економічні та соціально-економічні показники, 	<ul style="list-style-type: none"> - Загальні вимоги щодо оформлення табличних документів; - Твані даних,

<ul style="list-style-type: none"> - Навичками обчислювальної діяльності при використанні діапазонів клітинок; - Навичками правильної інтерпретації в електронній таблиці фінансово-економічних завдань; - Інструментальними засобами й методами вирішення завдань статистичного аналізу в середовищі електронних таблиць MS Excel 2010; - Інструментальними засобами й методами вирішення фінансово-економічних та оптимізаційних задач в середовищі електронних таблиць MS Excel 2010. 	<p>що характеризують діяльність господарюючих суб'єктів;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Здійснювати збір, аналіз та обробку даних, необхідних для вирішення поставлених економічних завдань; - Виробляти арифметичні операції з масивами даних; - Розв'язувати системи лінійних і нелінійних рівнянь; - Вирішувати завдання економічного планування при заданих ресурсах; - Моделювати і досліджувати функції; - Здійснювати чисельне інтегрування та диференціювання, застосовувати теорію чисельного інтегрування в економічних розрахунках; - Вибирати інструментальні засоби для обробки економічних даних відповідно з поставленим завданням, аналізувати результати розрахунків та обґрунтовувати отримані висновки; 	<p>оброблюваних електронними таблицями;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Способи адресації в середовищі електронних таблиць MS Excel 2010; - Інструменти для проведення статистичного аналізу економічної інформації; - Технології вирішення оптимізаційних і фінансових завдань; - Основні принципи роботи з масивами даних; - Вбудовані функції в середовищі електронних таблиць MS Excel 2010 та методи їх застосування для обчислень; - Принципи роботи інструментів аналізу даних ("Підбір параметра", "Пошук рішення"); - Переваги користувача інтерфейсу MS Office Fluent і призначення функції Backstage;
<p align="center">Модуль ПЕРСОНАЛЬНІ БАЗИ ДАНИХ: <i>поняття, система управління БД, проектування, створення БД, форми і звіти</i></p>		
<ul style="list-style-type: none"> - Основними методами, способами і засобами зберігання інформації; - Інформаційною технологією роботи в середовищі СУБД MS Access +2010; - Технологіями створення і модифікації об'єктів MS Access; - Навичками формування запитів до баз даних на основі мови SQL. 	<ul style="list-style-type: none"> - Створювати логічну й фізичну моделі предметної області на основі аналізу предметної області; - Створювати об'єкти MS Access; - Вибирати інструментальні засоби для зберігання економічних даних відповідно з поставленим завданням, аналізувати результати використання баз даних; 	<ul style="list-style-type: none"> - Теоретичні основи та загальні принципи побудови реляційних баз даних; - Основні принципи проектування БД; - Архітектуру та порядок функціонування системи управління БД MS Access; - Способи логічної і фізичної організації даних в БД; - Методи і мовні засоби маніпулювання даними; - Типи даних, підтримувані MS Access; - Інструменти для розробки основних об'єктів MS Access; - Технології створення основних об'єктів MS Access; - Вбудовані функції MS Access та методи їх застосування для обчислень; - Структурована мова

		запитів SQL;
<p align="center">Модуль АВТОМАТИЗАЦІЯ ОФІСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: <i>MS Outlook як інструмент автоматизації, сучасні системи електронного діловодства</i></p>		
- Навичками створення і ведення адресних книг, підготовки та відправки електронних повідомлень, створення розкладів запланованих на найближчу перспективу заходів.	- Вибирати варіант офісної технології з урахуванням конкретних особливостей установи; - Вибирати режим використання програмного додатку на основі виду управлінського завдання; - Зіставляти можливості систем електронного документообігу різних виробників;	- Підходи до класифікації сучасних офісів і реалізуються в них інформаційні процедури; - Можливості і режими роботи програми-органайзера MS Outlook; - Можливості вітчизняних і зарубіжних систем електронного документообігу;
<p align="center">Модуль ПРОГРАМУВАННЯ ДЛЯ ОФІСНИХ ДОДАТКІВ</p>		
- Навичками створення програм на VBA та застосування VBA для вирішення практичних завдань Об'єкти Microsoft Excel Об'єкт Application Об'єкт Workbook і колекція Workbooks Об'єкт Worksheet і колекції Sheets і Worksheets Об'єкт Range Об'єкт Selection Об'єкти Microsoft Word Об'єкт Application Об'єкт Document і колекція Documents Об'єкт Range Об'єкт Selection	- Використовувати можливості, що надаються середовищем VBA для вирішення аналітичних і дослідницьких завдань; - Створювати макроси, функції користувача і діалогові вікна на VBA; - Використовувати об'єкти однієї програми в іншому;	- Основні конструкції мови Visual Basic for Application (VBA); - Основні об'єкти додатків Microsoft Excel і Microsoft Word; - Стандартні елементи управління;
<p align="center">Модуль ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА КС, МЕТОДИ І ЗАСОБИ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ В КС <i>(можливості управління безпекою інформації за допомогою ОС і додатків MS Office)</i></p>		
- Навичками оперування основними поняттями інформаційної безпеки. Навичками налаштування підсистеми захисту інформації ОС Windows; - Навичками використання можливостей додатків MS Office і браузерів із захисту інформації.	- Обґрунтовувати необхідність переходу від протидії загрозам безпеки інформації до управління інформаційними ризиками; - Класифікувати загрози інформаційній безпеці; - Аналізувати загрози інформаційній безпеці; - Обґрунтовувати вибір механізмів захисту ІВ від певного інформаційного ризику;	- Зміст і сутність управління інформаційними ризиками та забезпечення інформаційної безпеки; - Принципи забезпечення інформаційної безпеки; - Призначення та функціональні можливості основних механізмів забезпечення інформаційної безпеки; - Найважливіші вимоги нормативних документів до організації захисту інформації;

Складено за джерелом [11].

Важливим знанням з цього розділу інформатики є види моделей і методів зберігання даних (ієрархічних, мережевих, реляційних, багатовимірних тощо), класифікація баз даних та їх вміле застосування у професійній діяльності

економіста (рис. 5), та джерел інформації різних секторів інформаційного ринку: ділового (сектору економіки) та юридичного сектору, економічної та статичної інформації, комерційної та державної інформації (табл. 6).

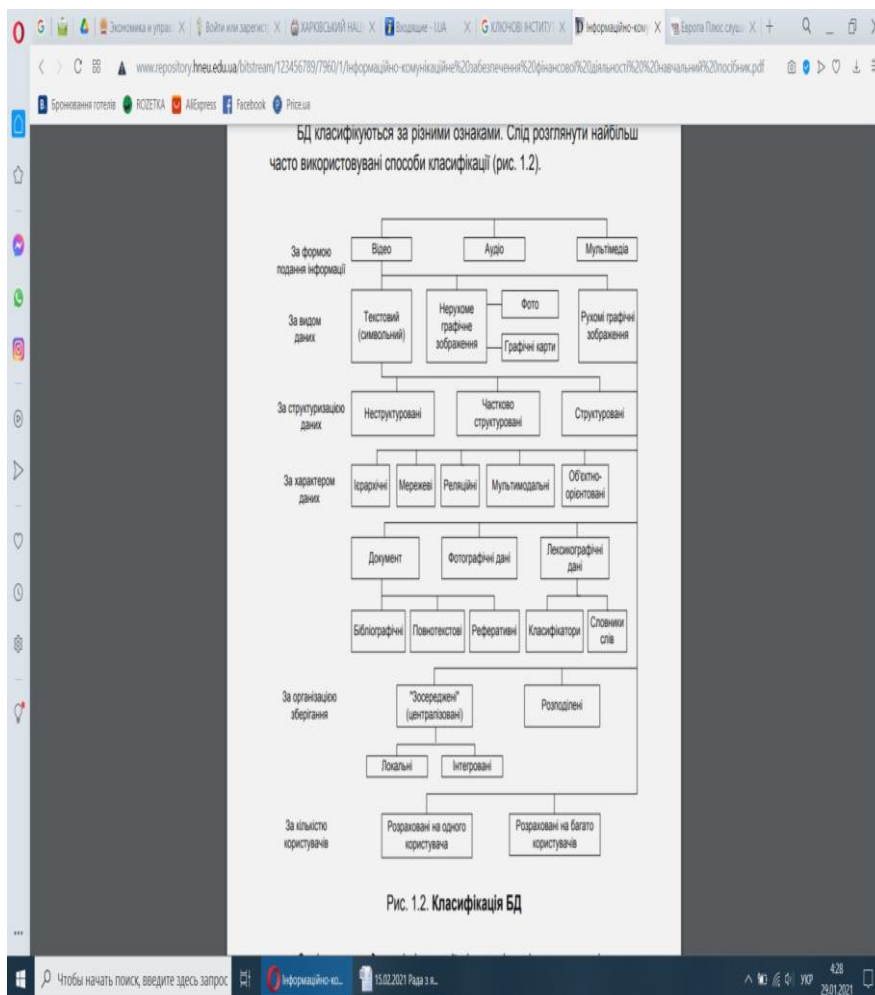


Рисунок 5. Класифікація баз даних, якими користується економіст у практичній роботі [11]

Таблиця 6

Види та джерела професійної інформації для економіста

Сектор інформаційного ринку	Вид інформації	Об'єкти інформації	Інформаційні портали
Діловий (економіки)	біржова й фінансова інформація	ринок цінних паперів, котирування валют, ринок товарів, капіталів,	Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України"; Єдиний інформаційний масив даних про емітентів цінних

		послуг, інвестиції та ціни	паперів; КУА ПрАТ "КІНТО"; Investfunds.ua
Економічна та статистична інформація	інформація секторів економіки та ін.	дані про зовнішні ринки, фінансовий та зовнішній сектори економіки	Державна статистична служба України; Інтернет-портالي Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, НБУ та ін.
Комерційна та державна інформація	аналіз динаміки суспільних процесів, матеріали преси	БД апарату управління	Служба інформаційно-аналітичного забезпечення органів державного управління України
Юридичний сектор	професійна, диференційована за галузями науки і техніки; доступ до першоджерел (бібліографічна і реферативна інформація); масова і споживча інформація; інформація служб новин і агентств.	системи доступу до електронних збірників указів	Інформаційний портал Верховної Ради України: база даних "Законодавство України"; Портал "ЛІГА: ЗАКОН": закони України, кодекси України, правова підтримка бізнесу і громадян.

Складено за джерелом [12, с.31-34]

Особливості та пропозиції з викладання окремих модулів інформаційних задач стосуються перш за все способів і методів захисту інформації та баз даних. Діяльність сучасних організацій все більше залежить від комп'ютерних інформаційних технологій, тому проблеми захисту баз даних стають все більш актуальними. Загрози втрати конфіденційної інформації, порушення цілісності даних, втрати важливої інформації, попадання важливих даних стороннім особам стали звичайним явищем в сучасному комп'ютерному світі. Загроз для інформаційних об'єктів декілька: інформаційні; програмно-математичні; фізичні; радіоелектронні; організаційно-правові.

Поширеним явищем сьогодні стало шахрайство з е-платежами, у сфері КІТ, неправомірний доступ до комп'ютерної інформації, створення і розповсюдження вірусних програм, несанкціонований доступ до державних баз

даних та багато іншого. Збитки світової економіки від кіберзлочинності оцінюються у 2 трлн. дол. на рік. Хакери упродовж останніх років через шкідливе програмне забезпечення безперешкодно отримують доступ до платіжних облікових записів “PayPal”, “Amazon”, “eBay”, “WellsFargo”, “Suntrust”, “Bank of America”.

Зростає також роль системи електронного документообігу та відбуваються зміни у порядку обміну електронними документами з контролюючими органами (від 01.09.2020р.), внесено зміни до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 14.07.2020р.), втратив чинності Закон України «Про електронний цифровий підпис» з прийняттям Закону «Про електронні довірчі послуги», що визначає тепер права та обов’язки суб’єктів правових відносин у сфері електронних довірчих послуг, порядок здійснення державного нагляду (контролю) за дотриманням вимог законодавства у сфері електронних довірчих послуг, а також правові та організаційні засади здійснення електронної ідентифікації [13].

Одним із важливих нововведень закону про електронні довірчі послуги є те, що він запроваджує поняття «кваліфікований електронний підпис», яке замінило поняття «електронного цифрового підпису». Відповідно до зазначеного закону кваліфікований електронний підпис – удосконалений електронний підпис, який створюється з використанням засобу кваліфікованого електронного підпису (КЕП) і базується на кваліфікованому сертифікаті відкритого ключа. Серед кваліфікованих надавачів електронних довірчих послуг – Генеральна прокуратура України, Державна казначейська служба України, Міністерство внутрішніх справ України, Національний банк України, інші державні підприємства, ПАТ, приватні ТОВ (всього 20 суб’єктів) [14].

Система автоматизації документообігу в Україні представлена продуктами в основному вітчизняних виробників або інтеграторів зарубіжного програмного забезпечення, зокрема, на платформі Lotus Notes/Domino від компанії IBM. Серед відомих систем автоматизації можна назвати: Справа,

БОС-Референт, CompanyMedia, DIRECTUM, DOCUMENTUM, DocsVision, ЕВФРАТ-Документообіг, Optima-Workflow, LanDocs, МОТИВ, Lotsia PDM Plus. З українських виробників можна відзначити Атлас ДОК, Megapolis. Документообіг, ДОК ПРОФ, АСКОД і FossDoc.

Отже, правових і технологічних перешкод для використання електронних документів вже не існує, є необхідна законодавча база й програмне забезпечення, але ризики та загрози їх використання не зменшуються поки що. Тому програма курсу інформатика повинна йти в ногу зі змінами. Поява та використання сучасних програмних продуктів потребує своєчасної актуалізації навчального матеріалу та використання надсучасних навчальних програмних продуктів (оскільки технології стрімко розвиваються).

Зокрема український ринок бухгалтерського програмного забезпечення стрімко розвивається слідом за світовим. Основні тенденції розвитку українського ринку бухгалтерського ПЗ: зростання функціональної потужності малих програм; перехід на Windows-інтерфейс; зростання інтересу до складних управлінських програм, зокрема побудованих на базі архітектури "клієнт-сервер". Для класифікації сучасного програмного забезпечення з бухгалтерського обліку фахівці виділяють наступні класи програм: міні-бухгалтерію; інтегровані бухгалтерські системи; бухгалтерський конструктор; бухгалтерський комплекс; бухгалтерію-офіс; системи обліку міжнародного рівня; міжнародні системи [12, с.231].

Найбільш використовувані в Україні системи автоматизації бухгалтерського обліку орієнтовані на масового користувача, у яких передбачена реалізація загальних процедур, що сприяє чіткішій роботі всіх служб підприємства. Оскільки значна кількість невеликих підприємств має специфіку в організації діяльності, структурі об'єктів, здійсненні розрахунків, то придбані типові програми потребують їх адаптації по конкретних умов діяльності підприємства та особливостей процесу обробки економічної інформації. Серед типових програм найбільш відомими в Україні SAP/R3,

Platinum, "1С: Підприємство", "BAS" (Business Automation Software), «ЛІГА:ЗАКОН ЕЛІТ» (інформаційно-аналітична екосистема для бізнесу), «ПАРУС-Підприємство», «М.Е.DOC». та ін.

До найбільш відомих на даний момент на вітчизняному ринку бізнес пропозицій, що дозволяють вести аналіз фінансового стану і результатів діяльності фірми відносять «Експрес Аналіз" (фірма "Телеком-експрес"), "ФінЕксперт" (фірма "Рос-експертиза"), "БЕст-Ф" (фірма "Інтелект-Сервіс").

«1С: Бухгалтерія 8» – універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського та податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності.

Тому викладання інформатики, інших дисциплін інформаційно-аналітичного блоку та професійного спрямування передбачає обов'язкову апробацію типових програмних продуктів, використання технічних засобів навчання, проведення практичних і лабораторних занять переважно в комп'ютерних класах, мультимедійних аудиторіях з використанням комп'ютерів та програмного забезпечення: Mathematica, MS Excel, MS Office, Statistica, SPSS, Powersim, Eviews, M.Project, Project Expert, "FAST", SAP R/3, R-studio, Peltarion, MathType, SAP BI, SAP ERP, Gretl, Deductor Academic, 1С: Підприємство.

Для проведення занять використовується матеріальна база факультету та Інституту інформатизації освіти. Студенти мають доступ до мережі Інтернет. Створено банк даних із ситуаційних вправ, які розв'язуються за допомогою пакетів прикладних програм. Це конфігурації програм 1С:Підприємство 8, безкоштовні і доступні для навчального процесу, що носять базовий характер, тобто обмежені за кількістю внесених господарських операцій:

«Бухгалтерія для України 8.3» (аналог комерційних програм 1С:Підприємство 8);

«Управління невеликою фірмою» (мікро, базова);

«Зарплата і управління для України».

На заняттях з інформатики студенти також мають можливість ознайомитися з інформаційними технологіями електронного бізнесу. Безпосередньо це стосується правил функціонування корпоративних систем (модель Business-to-Business (B2B)) та устрою електронних торговельних майданчиків (ETM) для ведення електронної комерції (e-Commerce), що є найважливішою складовою частиною електронного бізнесу.

Електронний бізнес (e-Business) передбачає здійснення та автоматизацію бізнес-процесів, а також підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок повсюдного застосування досягнень у галузі Web технологій. Взаємодія (транзакції) між учасниками комерційних угод відбувається за допомогою інформаційних технологій (електронних платежів, електронного цифрового підпису та ін.) або за допомогою Інтернет (Інтернет-комерція) [12, с.163-164].

Корисним і своєчасним є ознайомлення здобувачів з широким колом знань про можливості використання у бізнесі та інформаційних технологій мобільних пристроїв - мобільного банкінгу, м-платежі, мобільного контенту.

Більш предметними є питання автоматизованих інформаційних систем фінансового менеджменту. Для автоматизації фінансово-економічної діяльності, як показує практичний досвід, найбільш доцільне використання програми «1С: Підприємство 8: Управління корпоративними фінансами» з широким спектром можливостей використання програмних комплексів фірми Pro Invest Consulting – Project Expert, Audit Expert, Forecast Expert.

Audit Expert – єдина система, яка може не тільки аналізувати подану бухгалтерську звітність, а й провести попередню переоцінку балансу за даними детального опису структури активів і пасивів компанії. Це значно підвищує достовірність результатів, а в деяких випадках взагалі є єдиним прийнятним підходом до аналізу фінансових звітів.

Project Expert – це ціла система розробки фінансових планів та інвестиційних проектів, що відповідає міжнародним стандартам. В основу

Project Expert покладена методика UNIDO з оцінювання інвестиційних проєктів і методика фінансового аналізу, що відповідає міжнародним стандартам IAS. Відповідно до методик UNIDO програма Project Expert формує балансовий та інші фінансові звіти.

Prime Expert – актуальний підхід до планування, аналізу та прийняття інвестиційних рішень. Prime Expert призначений для фінансового моделювання та оцінювання планованої діяльності компанії з урахуванням зниження фінансових ризиків. Закладений у Prime Expert вартісний підхід дозволяє пов'язати у фінансовій моделі компанії проєкт забезпечення операційної ефективності та мінімізацію обсягу й вартості використовуваного для цього капіталу [12, с.212-213].

Для вивчення систем комплексного управління підприємством використовується програма БЕСТ-5. Це комплексна система автоматизації бухгалтерського, податкового та управлінського обліку для малих і середніх підприємств, що працюють у сфері торгівлі, виробництва, громадського харчування, послуг, а також бюджетних установ. Вона підтримує повний управлінський цикл, включаючи планування (бюджетування), збір даних (облік), контроль відхилень і аналіз даних.

Вивчення питань виконання завдань бюджету і бюджетної системи України покладається на автоматизовану інформаційну систему «Казна», подібні автоматизовані системи функціонують для Пенсійного фонду України.

Передбачено ознайомлення з роботою автоматизованих інформаційних системи фондового ринку, біржової торгівлі, банківської системи, що пройшли вже п'яте покоління розвитку. Шосте покоління АБС є перспективним і фактично перебуває у стадії розробки та впровадження. Структурно воно становить систему логічно пов'язаних АРМів, які використовують у роботі професійні СУБД, SQL технологію, WEB-технології та тісно пов'язані в мережі Інтернет [12].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином формування сучасної інформаційної культури фахівця-економіста потребує використання відповідного програмного і матеріально-технічного забезпечення в освітньому процесі, що постійно оновлюється, а також своєчасної практичної підготовки самих викладачів та підвищення їх кваліфікації й інформаційно-технологічної обізнаності. Цьому сприяє сертифіковане навчання на кшталт курсів «SAP TERP10 – інтеграція бізнес процесів» в рамках програми співпраці SAP University Alliances в регіональних сертифікаційних центрах SAP України. Відповідні курси з сучасних інформаційних систем викладаються для викладачів та здобувачів економічних спеціальностей.

Покращенню підготовки, на нашу думку сприяє також залучення практиків, які працюють у реальному секторі економіки, фінансових та державних установах, поглиблення знань та вмінь під час проходження студентами виробничої практики на підприємствах.

Умови ефективного модульного викладання інформатики для здобувачів економічної спеціальності, що забезпечують повноту формування їхньої інформаційної культури виконуються якщо:

- процес формування основ інформаційної культури майбутніх економістів носить системний, мультимедійний характер, що супроводжується сучасними програмними засобами, уніфікованими інформаційними технологіями, що відображають реальні потреби економічної діяльності за професійним призначенням випускника;

- професійно-орієнтована інформаційна освіта майбутнього економіста реалізується на основі інтеграційних зв'язків інформаційних курсів з профільюючими дисциплінами за фахом;

- здійснюється модульне поетапне навчання, що сприяє підвищенню рівня інформаційної компетентності студента, орієнтоване на альтернативний пошук засобів і способів вирішення економічних завдань, оптимальний самостійний вибір прикладних інформаційних технологій;

- забезпечується мотивування і активність студента в оволодінні і прояві основ інформаційної культури, що виявляється в усвідомленні необхідності спеціальних знань в галузі інформатики, в стабільному залученні новітніх інформаційних технологій та їх використанні в прикладній економіці.

Таким чином, використання модулів інформаційних задач у навчанні інформатики бакалаврів-економістів, дозволяє побудувати освітній процес як квазіпрофесійну діяльність, що поєднує в собі навчальний і професійний компонент, дозволяє отримувати досвід діяльності не абстрактно, а в контексті професії. Формування цілісного образу ситуації професійної діяльності сприяє формуванню готовності майбутніх економістів вирішувати реальні інформаційні завдання, пов'язані з професією.

Ефективність формування основ інформаційно-аналітичної культури економістів та експериментальне її підтвердження може бути предметом подальших досліджень та забезпечується, якщо:

- освітній процес найбільш повно враховує вимоги до інформаційно-аналітичної підготовки економістів;

- зміст професійної підготовки бакалаврів економіки забезпечує реалізацію вимог кваліфікаційних характеристик інформаційно-аналітичної діяльності економістів;

- технологія навчання будується поетапно, забезпечуючи оволодіння здобувачами основ інформаційно-аналітичної роботи, формування у них інформаційно-аналітичної культури діяльності, накопичення досвіду її реалізації в професійній сфері;

- створені необхідні умови, що забезпечують формування основ інформаційно-аналітичної культури бакалаврів економіки в процесі професійної підготовки у закладі вищої освіти.

ЛІТЕРАТУРА

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року» № 526-р від 10.07.2019 р. URL: http://ru.osvita.ua/legislation/Vishya_osvita/65495/.
2. Аналітична частина проекту Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2027 року. URL: <https://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2020/05/analitika.pdf>
3. Соляр В. В. Параметрична модель екосистеми освітніх інновацій регіону. *Moderneconomics*. 2019. № 13. С. 219-226.
4. Освіта в Україні: базові індикатори: Інформаційно-статистичний бюлетень результатів діяльності галузі освіти у 2017/2018 н. р. / Підготовлено Державною науковою установою «Інститут освітньої аналітики». 2018. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/nova-ukrainska-shkola/1serpkonf-informatsiyniy-byuleten.pdf>
5. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2021-2031 роки. К., 2020. URL: http://www.reform.org.ua/proj_edu_strategy_2021-2031.pdf
6. Стандарт вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 051 «Економіка». Затверджено та введено в дію наказом Міністерства освіти і науки України від 13.11.2018 р. № 1244. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/zatverdzheni-standarti-vishoyi-osviti>.
7. Стандарт вищої освіти другого (магістерського) рівня галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальності 051 «Економіка». Затв. та введено в дію наказом МОН України від 04.03.2020 р. № 382. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/zatverdzheni-standarti-vishoyi-osviti>.
8. Соляр В.В. Обґрунтування предметної області освітньої програми й міждисциплінарних зв'язків освітніх компонентів // Економіка, управління та право: освітньо-професійна траєкторія навчання: Навч.-метод. посіб. для

студентів галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» / За ред. акад. І.Ф. Прокопенка. Харків: Вид-во Іванченка І.С., 2020. 123с., С.10-43.

9. Яцько О.М. Комп'ютерно орієнтована методична система навчання інформатики майбутніх економістів у вищих навчальних закладах: автореф. дис.зі спец. 13.00.02 «Теорія та методика навчання (інформатика)» на здобуття наук. ступеня канд.пед. наук. Київ, 2016.

10. Пахомова Н.Г.Методична основа модульної технології навчання. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/20487/1/150-Pakhomova-243-244.pdf>

11. Поляков В.П. Інформатика для економістів: Підручник, 2014. URL: https://stud.com.ua/53302/informatika/organizatsiya_zberigannya_poshuku_informat_siyi#42

12. Журавльова І.В. Інформаційно-комунікаційне забезпечення фінансової діяльності: навч. посіб. для студентів напр. підг. 6.030508 "Фінанси і кредит" / І.В. Журавльова, І.Л. Латишева, О.В. Лебідь. Х.: Вид. ХНЕУ ім. С.Кузнеця, 2014. 424 с.

13. Закон України «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 р. № 2155-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19#Text>

14. Про кваліфікований електронний підпис. URL: <https://www.pfu.gov.ua/kr/327258-pro-kvalifikovanyj-elektronnyj-pidpys/>

УДК: 657.37

В.В. Ходзицька

НЕФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

У статті розкрито головні особливості складання нефінансової звітності в Україні. Особливу увагу звернуто на його основні переваги та недоліки. Наведено основні складові, які звіт про управління має вміщувати. Проаналізовано законодавчий аспект цього питання, а саме чим регулюється, як трактується, які основні особливості, тощо. Зроблено висновок щодо нерівномірності складання звіту про управління різними галузями господарства. Детально охарактеризовані 5 основні етапи щодо підготовки звіту про управління. Наведені основні структурні елементи, які рекомендуються Міністерством фінансів для якомога повного висвітлення інформації. Також зроблений акцент на процесі складання консолідованого звіту про управління, для компаній, які мають дочірні компанії, а також звіту про управління в банках. Виділено основні відмінності по відношенню до звіту про управління в господарській діяльності. Розкрито основні принципи та правила щодо підготовки звіту про управління, які допомагають чіткіше формулювати основні структурні положення і економити багато часу. Наведені рекомендації щодо візуальної складової звіту та переваги для аудиторських компаній. Зроблено висновок, що звіт про управління є досить важливим, адже дозволяє залучити більше інвесторів та споживачів, проте існує можливість розкриття неточної інформації. Ось чому важливо проводити аудит таких даних. Також підкреслено те, що потрібно вдосконалювати нормативну базу стосовно звіту про управління, для того щоб створити більш конкурентне середовище.

Ключові слова: звіт про управління, звітність, законодавство, консолідований звіт про управління, нефінансова інформація, фінансова інформація, Директива /ЄС.

The article discusses the main features of preparing the management report in Ukraine. Special attention is paid to the main advantages and disadvantages. Were presented the main components of the management report should hold. The legislative aspect of this issue is analyzed, namely how it is treated, how it is regulated, which are the main features, etc. The conclusion is made about irregularity of preparation the management report by the different industries. The main five steps in preparing of the management report are outlined. The basic structural elements that are recommended by the Ministry of Finance for complete coverage of information are given. Emphasis is also placed on the process of drawing up the consolidated management report for companies with subsidiaries and rules for the preparation of a management report are disclosed, which help to clarify key structural provisions and save a lot of time. The recommendations for the visual component of the report and the benefits for audit companies are provided. It is concluded that the management report is quite important because it allows more investors and consumers to be attracted, but inaccurate information may be disclosed. That is why it is important to audit these information. It also emphasized the need to improve the regulatory framework for the management report in order to create a more competitive environment.

Key words: *management report, reporting, legislation, consolidated management report, non-financial information, financial information, Directive /EU.*

Постановка проблеми. Україна протягом довгого періоду часу перебуває на етапі економічного становлення й важливим для цього етапу є здійснення ґрунтовних та необхідних реформ. В останні роки ця тенденція зростає, в першу чергу, внаслідок інтернаціоналізації зв'язків, яка полягає в трансформації бухгалтерського обліку до МСФЗ. Перш за все це необхідно для виходу вітчизняних підприємств на міжнародний ринок. Це сприяє розвитку держави та підприємств в цілому. Проте середовище на зовнішніх ринках відрізняється від нашого, а тому слід відповідати певним критеріям.. Практика складання такого звіту за межами нашої країни є великою і має свої плюси та мінуси, проте для наших підприємств це є дещо нове й варто розібратись в усіх перевагах та недоліках даного звіту.

Аналіз актуальних досліджень. Питанням щодо складання звіту про управління та його складових елементів займались багато вітчизняних та

зарубіжних науковців. Т. Бондар у своїй праці виділяє п'ять основних етапів підготовки звіту про управління [6], А. Озерандосліджує основні принципи та призначення звіту про управління [8], К. Безверхий та В. Пантелєєвпроводять аналіз складання консолідованого звіту про управління [5], І. Жиглей та Д. Захаров досліджують основні переваги та недоліки звіту про управління, а також основні вектори розвитку звітування для швидкого переходу до інтегрованої звітності на практиці [7], Л. Ловінська розглядає основну мету, склад, сферу застосування звіту про управління [9]. Також дуже багато науковців популяризують цю проблематику не в наукових виданнях, а шляхом написання невеликих статей в інтернет-ресурсах. Це перш за все викликано відсутністю в суб'єктів господарювання досвіду щодо складання такого виду звітності, а тому вони потребують якомога детальної інформації.

Метою статті є дослідження особливостей складання звіту про управління в Україні, визначення його переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Згідно статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності [1]. Якщо звернемось до цього ж закону, то стаття 11 стверджує, що подавати цей звіт повинні середні та великі підприємства, водночас середні підприємства мають можливість не розкривати у звіті про управління нефінансову інформацію.

Таким чином можна стверджувати, що складання звіту про управління охоплює лише невелику частку суб'єктів господарювання в Україні, адже за результатами попередніх оцінок Державної служби статистики України, частка середніх та великих підприємств в сумі не перевищує 5%, проте саме ці підприємства є значущими для економіки України вцілому. Для прикладу, у 2018 році загальна кількість великих підприємств становила 446 одиниць, й серед них половина, а саме 239 одиниць, припадала саме на промисловість. Для

середніх підприємств, кількість яких становить 16124 одиниці, промисловість становить 30 % від загальної кількості, а саме 4854 одиниці. Проте інші галузі, в більшості випадків, не відповідають критеріям середніх та великих підприємств, а тому й не складають цей Звіт (табл. 1). Ось чому важливо детально досліджувати такий нерівномірний розподіл й вносити поправки до законодавства, щоб вирівняти цей розподіл.

Наступним важливим моментом є те, що хоч звіт про управління й не входить до пакету фінансової звітності, проте обов'язковою є умова щодо подання цього звіту разом з фінансовою звітністю у строки відповідні до чинного законодавства. Звітним періодом для звіту про управління є календарний рік, починаючи від 1 січня і закінчуючи 31 груднем того самого року. Тобто все це відповідає умовам складання стандартної фінансової звітності. Також, за умови, що компанія складає консолідовану звітність, необхідно складати консолідований звіт про управління, який повинен бути поданим також у встановленні терміни. Таким чином, затвердження цього звіту збільшило навантаження для підприємств щодо його підготовки, проте термін подання залишився незмінним.

Процес складання Звіту про управління є тривалим, ось чому важливо дотримуватись певної систематики. Так виділяють такі етапи щодо його підготовки:

- Підготовчий етап – визначення мови Звіту, обсягу даних, зацікавлених користувачів, актуальної інформації, часового періоду. На цьому етапі ведуться дискусії, щоб визначити найоптимальнішу структуру та зміст Звіту;

- Етап збору інформації – це продовження першого етапу, адже саме після обговорення процедур та джерел проводиться збір даних, їх систематизація, аналіз та перевірка;

- Підготовка Звіту – на цьому етапі проводиться складання Звіту, відповідальним за яким може бути працівник підприємства або зовнішній

експерт. Сама підготовка включає в себе формування текстової (інформативної) частини, графіків, таблиць, тощо;

- Перевірка Звіту та його верифікація – цей процес включає проведення внутрішнього або зовнішнього аудиту інформації, наведеної в даному Звіті, для перевірки даних, з метою отримання достовірної інформації для зацікавлених користувачів;

- Публікація Звіту – процес оприлюднення Звіту на веб-сторінці сайту компанії, для доступності інформації зацікавленим сторонам та його розповсюдження.

Директиви ЄС пропагують відкриту інформацію щодо стану підприємства, адже не завжди стандартний пакет фінансової звітності може розкрити проблеми компанії, а отже їх інвестори та партнери не будуть максимально захищеними. Отже, основною метою цього звіту є демонстрація інформації, що не розкрита або не повністю розкрита в фінансових звітах та їх примітках.

Вся інформація, що розкривається в звіті про управління може бути поділена на фінансову (різні фінансові показники, стан окремих сегментів, прогнозування діяльності та розвитку, існування певних ризиків та інше) та нефінансову (зорієнтована на більш глобальні речі, такі як пошук нових ринків збуту, постачальників, розробки нових продуктів, соціальна та екологічна діяльність, нефінансові показники діяльності). Як вже було вище зазначено, середні підприємства не зобов'язанні подавати нефінансову інформацію, проте це не забороняється. Вцілому розкриття фінансової та нефінансової інформації може залучати до підприємства все нових інвесторів та кредиторів, адже якщо вони бачитимуть прозорість та стабільність суб'єктів господарювання, вони можуть збільшити розмір вкладень та зменшити ставки, адже ризик буде меншим.

Стосовно того, що звіт про управління не є складовою фінансової звітності може свідчити той факт, що чіткої форми цього звіту не існує, а

методичні рекомендації Міністерства фінансів лише частково охарактеризують певні елементи звіту, але знову ж таки, кожне підприємство, яке складає цей звіт, може користуватись власним судженням щодо його структури. Загалом в Європі також відсутня типова форма Звіту про управління. Таким чином цей аргумент не можна вважати як перевагою, так і недоліком, проте на мою думку це перевага, тому що підприємство не змушене формувати його чітко по структурі, яку передбачає національний чи міжнародний стандарт, адже не завжди типові форми є найкращим варіантом і підприємства стикаються з низкою проблем.

Якщо говорити детально про те, які елементи Міністерство фінанси рекомендує до висвітлення, тоді необхідно проаналізувати Методичні рекомендації № 982 від 7 грудня 2018 року щодо складання звіту про управління. В 2 розділі зазначені наступні напрями, котрі рекомендуються для даного звіту:

- Організаційна структура та опис діяльності підприємства (стратегії та цілі, сфера діяльності, ринкова частка в сегментах, види виготовленої продукції та інше);

- Результати діяльності (відображення аналізу результатів діяльності, а саме детальне пояснення тих чи інших показників та розрахунок впливу на загальний результат);

- Ліквідність та зобов'язання (основні джерела забезпечення ліквідності, розмір зобов'язань, строк їх погашень, майбутні зміни в структурі, які вплинуть на ліквідність чи кількість зобов'язань);

- Екологічні аспекти (детальний аналіз впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище, шляхи зменшення цього впливу, перспективи діяльності для екології);

- Соціальні аспекти та кадрова політика (аналіз загального штату підприємства, кількості кваліфікованих кадрів та тих хто мають певні

міжнародні сертифікації, гендерна відповідність людей на підприємстві, кількість інвалідів за штатним розписом, навчання персоналу та інше);

Ризики (ведення політики підприємства щодо управління операційними та фінансовими ризиками – ринковий, кредитний ризики та ризик ліквідності);

- Дослідження та інновації (ведення діяльності підприємства щодо поточних та майбутніх розробок підприємством, а також їх вплив на підприємство та людство вцілому);

- Фінансові інвестиції (детальна інформація щодо видів фінансових інвестицій підприємства);

- Перспективи розвитку (загальний аналіз перспективи на основі вище зазначених елементів)

- Корпоративне управління (інформація про склад та структуру акціонерів, діяльність щодо емісії акцій, дивідендна політика, перспективи розвитку корпоративного управління) [2].

Таким чином, розкриваючи ці напрями, підприємство може вичерпано охарактеризувати власну діяльність у звіті про управління. Проте цей список може охопити ще більше напрямів, адже їх перелік є значним й все залежить переважно від розмірів підприємства та його структури, адже якщо підприємство є великим, проте його структура є не сильно розгалуженою, то показники, які будуть відображенні в звіті будуть значними, проте сам звіт буде досить стислим.

В методичних рекомендаціях також є рекомендація щодо того, щоб великі підприємства, де середня чисельність працівників більше 500 осіб на дату складання фінансової звітності, включали у звіт про управління певні нефінансові показники щодо впливу діяльності компанії на такі сфери як: соціальні питання, довкілля, навколишнє середовище, боротьба з корупцією та інше.

Розглядаючи процес складання консолідованого звіту про управління необхідно зауважити, що він трохи відрізняється від звичайного звіту про

управління. Підприємствам, які мають дочірні компанії, рекомендується складати консолідований звіт про управління на основі Методичних рекомендацій №982, за врахуванням таких коригувань інформації:

- розділяти докладну інформацію про власні викуплені акції у консолідованому звіті про управління. Тобто окремо наводити кількість та номінальну вартість (або за відсутності облікову вартість) акцій материнської, дочірньою компанії або особи, що діє від свого імені, але за дорученням будь-якого з цих підприємств;

- наводити інформацію щодо управління ризиками та системи внутрішнього контролю на підприємствах в цілому;

Також для дочірніх підприємств є можливість не відображати в своєму звіті про управління інформацію вплив його діяльності на навколишнє середовище, соціальні питання, боротьбу корупцію, тощо, якщо кількість працівників більше 500 осіб, а підприємство вважається великим або середнім.

Як відомо, банківська діяльність відрізняється від господарської, а тому для неї існує власна нормативна база, яка розмежовується. Таким чином необхідно розглянути застосування звіту про управління в банківському секторі. Постанова Правління Національного банку України №34 від 4 квітня 2018 року внесла зміни до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України. Основною метою цих змін було дотримання міжнародних стандартів фінансової звітності щодо складання фінансової звітності банками України, основним елементом яких було впровадження Звіту про управління [4].

На відміну від господарської діяльності, в банках цей звіт є обов'язковим, зокрема він має включати фінансову та нефінансову інформацію. За умови перевищення чисельності працівників вище 500 осіб, банки повинні розкривати інформацію про боротьбу з корупцією, питання поваги прав людини та зайнятості. Подається звіт разом з річною фінансовою звітністю та зобов'язаний

бути оприлюдненим на веб-сторінці підприємства. Основними вимогами, які мають розкриватись є:

- Середовище та організація бізнесу;
- Мета діяльності, основні орієнтири та стратегія подальшої діяльності;
- Відносини, ризики та ресурси;
- Результати діяльності та можливості зростання;
- Основні показники діяльності [3].

Таким чином застосування звіту в банках є подібний до господарської діяльності, проте перевагою є те, що всі суб'єкти цього сектору складають звіт, таким чином вони працюють значно відкрито.

Для того, щоб звіт про управління був підготовлений якомога досконаліше, необхідно дотримуватись певних принципів та правил, для його підготовки, адже алгоритм певних дій, котрий є в цілому усталеним, сприяє економії дорогоцінного часу та формування певної логіки. До них ми можемо віднести наступні:

- Підготовка звіту чітко, послідовно та лаконічно – тобто інформація, яка розкривається має бути зрозумілою для користувачів будь-якої сфери та рівня кваліфікації. Скажімо якщо пересічний покупець захоче зрозуміти специфіку та результати діяльності компанії, то данні будуть абсолютно доступними для розуміння;

- Об'єктивність щодо пояснення явищ, планів, прогнозів – тобто користувач має отримати якомога більше пояснень щодо діяльності компанії і ця інформація має бути справедливою та об'єктивною;

- Висвітлення очима керівництва – цей звіт має за мету показати зацікавленим особам те, як бачить це керівник. Тобто вони мають отримати інформацію про прийняття рішень, проте варто не забувати про рівень деталізації в цьому звіті, адже значне розкриття даних може загрожувати конфіденційності;

- Необхідно уникати інформації, яка є несуттєвою – це інформація, якою можна знехтувати, адже вона не може зацікавити жодного користувача;

- Необхідно усталити принципи підготовки звітів, тобто зробити їх послідовними – мають бути однакові підходи для відображення інформації, спосіб її пояснення, підходи щодо проведення аналізу. Тоді користувачі мають змогу зекономити свій час;

- Уникання дублювання інформації відображену у фінансовій звітності та інших документах – звісно певна інформація буде повторюватись, адже це необхідно для пояснення тієї чи іншої події. Проте необхідно, наскільки це можливо, уникати дублювання.

- Робити розмежування щодо інформації з зовнішніх та внутрішніх джерел – дані, що отримані з зовнішніх джерел мають бути ідентифікованим та містити посилання на них. Це необхідно робити й для внутрішніх джерел підприємства;

- Специфікація підстав та припущень щодо прогнозу розвитку підприємства – всі фактори, які були враховані при підготовці прогнозу, мають бути розкритими, а також мати пояснення.

Важливо й те, щоб звіт про управління не виглядав як звичайний стандартизований перелік даних. Необхідно використовувати те, що типова форма є відсутня і підприємства можуть його проектувати на власний розсуд. Необхідно наділити звіт унікальними таблицями, ілюстраціями, дизайном, щоб виділити компанію серед конкурентів. Створення інфографіки, яка здатна відобразити великий масив інформації й водночас буделаконічною та зрозумілою будь-якому користувачу може допомогти налагодити комунікацію зі споживачами та іншими зацікавленими особами. Також це допоможе запам'ятати бренд, завдяки незвичайному поданню інформації. Тому використання сучасних технологій є важливим елементом в налагодженню контактів й не варто ними нехтувати.

У поданні звіту про управління особливо зацікавленні аудиторські компанії, адже саме цей звіт може допомогти їм якомога швидко зрозуміти специфіку підприємства, його загальний стан, оцінити проблемні місця, навіть не аналізуючи фінансову звітність. Це дуже важливо, адже кожне підприємство в різних галузях є по-своєму унікальним й на першому етапі це найоптимальніший варіант для них. Хоча, звісно, інформацію наведену в цьому звіті ще необхідно перевірити, адже вона може бути не повністю достовірною за певними причинами.

До переваг складання Звіту також можна віднести підвищення конкурентоздатності на ринку. Це забезпечується тим, що відкритість інформації про постачальників, походження продукції, практичних навичок персоналу, ведення діяльності щодо захисту навколишнього середовища сприяє виокремленню підприємства серед інших і робить його привабливим як для клієнтів, так і для інвесторів. Така тенденція може сприяти тому, щоб підвищити рівень корпоративного управління, адже у керівництва зростає рівень усвідомленості щодо внутрішньої роботи підприємства. Вони переймають цей досвід у інших престижних компаніях, котрі підтвердили свою ефективність щодо вирішення корпоративних проблем. В результаті це призводить до глобального визнання компанії та вихід на передові позиції в своїй сфері діяльності.

Інформаційна відкритість щодо фінансових та нефінансових даних позитивно впливає на зростання ключових фінансових показників, адже зацікавлені особи більш лояльніше відносяться до підприємства, котре, водночас, намагається не розчарувати і в них з'являється стимул зростати.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сьогодні звіт про управління є дещо новим для вітчизняної практики. Він є візитівкою та обличчям підприємства перед зовнішніми суб'єктами, а отже має бути максимально прозорим та достовірним. За сучасних реалій це є досить вагомим фактором, адже суспільство починає більш свідомо ставитись до інформації

щодо тих підприємств, які є для них вагомими. Дані, які містить цей звіт дозволяють отримати якомога ширші знання, а на основі цього робити певні висновки.

Проте важливим є те, що достовірність інформації, яку містить звіт про управління, може бути неточною. Ось чому важливим є питання перевірки даних аудиторськими компаніями, які є незалежними сторонами й можуть дати об'єктивну оцінку. Проте необхідно доповнити чинне законодавство, адже досить невизначеним залишається питання аудіювання звіту про управління.

Відображення нефінансової інформації позитивно впливає не лише на зацікавлених осіб, але й на підприємство в цілому. Перш за все це викликано зацікавленістю нових інвесторів, які є більш лояльнішими. Також підприємство шляхом підготовки звіту може знайти шляхи оптимізації певних структурних елементів, адже якщо раніше підприємство формували цю інформацію виключно для внутрішніх потреб і могли не звернути уваги на певні проблеми, то тепер підприємство має детально розглянути все внутрішнє середовище компанії, щоб структуровано донести це зацікавленим особам. Не варто забувати й про внутрішні стимули, адже бажання зробити все більше досконалішим, стимулює до ідеалізації звітування, а також покращення фінансових показників компанії.

Також варто зазначити, що перейняття досвіду ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності лише підтверджує тісну інтернаціоналізацію зв'язків з Заходом, а отже може призвести до більш тісної співпраці. Адже складання звітності за МСФЗ є необхідним критерієм і багато українських підприємств намагаються це робити.

Проте недосконалість цього нововведення є те, що необхідно покращити законодавчу базу стосовно складання, подачі, суб'єктів звіту про управління, адже чинне законодавство не забезпечує користувачів всією необхідною інформацією, а тому виникає досить багато суперечливих питань. Також можливо необхідно переглянути певні пункти стосовно кількості підприємств,

які мають складати цей звіт, адже сучасний ринок має бути прозорішим та конкурентнішим, а звіт про управління є чудовим інструментом для вирішення цього питання.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-14 (із змінами). URL: <https://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18>.

3. Про затвердження змін до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0034500-18#n30>.

4. Безверхий К.В., Пантелеєв В.П. Консолідований звіт про управління. Новації управлінської практики звітування // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб.наук.пр. - 2018. - №1-2. – с.37-46.

5. Жиглей І.В., Захаров Д.М. Звіт з управління – складова фінансової, нефінансової чи інтегрованої звітності? // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2019. – Вип. 1(42). – с.18-24.

6. Озеран А.В. Звіт керівництва vs звіт про управління: проблеми відповідності закону про бухгалтерський облік та світової практики // Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». – 2017. - №10-11. – с.2–12.

7. Ловінська Л. Г. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні // Фінанси України. - 2014. - № 9. - с. 21 –30.

8. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0095>.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

1. Бондаренко Ярослав Олександрович – здобувач першого року навчання освітнього рівня магістр освітньої програми «Економіка, управління та право» спеціальності 051 «Економіка Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: ya_yaroslav_bondarenko@ukr.net

2. Гуцан Олександр Миколайович – к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту інноваційного підприємництва та міжнародних економічних відносин Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»;

E-mail: gutsan.f@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9989-5195>

3. Гуцан Тетяна Григорівна – к.п.н., доц., доцент кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: gutsan.hnpu@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6233-301X>

4. Зеленько Олександр Олегович – к.е.н., доц., завідувач кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: azelenko1077@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7283-0914>

5. Золотухіна Тетяна Віталіївна – здобувачка першого року навчання освітнього рівня магістр освітньої програми «Економіка, управління та право» спеціальності 051 «Економіка Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: tz88004@gmail.com

6. Коротенко Олександр Олегович – здобувач першого року навчання освітнього рівня магістр освітньої програми «Економіка, управління та право» спеціальності 051 «Економіка Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: politech_2000@ukr.net

7. Максименко Анна Олександрівна – старший викладач кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: gutsan.hnpu@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8111-7133>

8. Мельникова Ольга Володимирівна – к.п.н., доц., доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: olavladmel@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8832-5763>

9. Ночвіна Інна Олександрівна – старший викладач кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: i.o.nochvina@hnpu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5273-6488>

10. Олійник Юлія Олександрівна – к.п.н., доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: julia.alexandra.m@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2647-9166>

11. Осьмірко Інна Володимирівна – к.е.н., доц., доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: i.v.osmirko@hnpu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7967-8230>

12. Прокопенко Іван Федорович – акад. НАПН України, д.п.н., к.е.н., проф., радник ректора, професор кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: ivanprokopenko@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1190-852X>

13. Радченко Любов Пантелеймонівна – к.е.н., доц., професор кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: lpradchenko1952@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2814-915X>

14. Рядинська Ірина Анатоліївна – к.п.н., доц., доцент кафедри суспільно-економічних дисциплін і географії Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: irinaryad@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4284-9769>

15. Синиця Тетяна Валеріївна – к.е.н., доц., економіст-бухгалтер товариства з обмеженою відповідальністю «ФМ Груп», м. Київ

E-mail: t.v.sinitsa@pu.ac.kharkov.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4384-5607>

16. Сідельнікова Владислава Костянтинівна – к.п.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди ;

E-mail: vladasid09@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3851-6067>

17. Сідельнікова Ірина Володимирівна – к.е.н., доцент, професор кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: sidelnikova1953@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5584-0037>

18. Соляр Вікторія Василівна – к.е.н., доцент, завідувач кафедри економічної теорії, фінансів і обліку Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: ysolar@i.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2093-6303>

19. Ходзицька Валентина Василівна – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

E-mail: valentinakneu@yahoo.com

ORCID: <https://orcid.org/000-0003-2734-763X>

20. Чжу Цянь – випускниця магістерської освітньої програми «Економіка» 2021 року спеціальності 051 «Економіка» Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди;

E-mail: 43851019@qq.com

Наукове видання

**Збірник наукових праць
Харківського національного педагогічного
університету імені Г.С. Сковороди
ЕКОНОМІКА**

Випуск 19

За загальною редакцією
академіка НАПН України І.Ф. Прокопенка

Відповідальність за дотримання вимог академічної доброчесності та посилання
на інформаційні джерела несуть автори

Комп'ютерна верстка: Соляр В.В.

Підписано до друку 17.05.2021 . Формат 60×90 1/16. Папір офсетний. Гарнітура Таймс.
Друк цифровий. Ум.друк.арк. Тираж 300 прим. Ціна договірна.

Харківський національний педагогічний університет
імені Г.С. Сковороди Україна, 61002, м. Харків, вул. Алчевських, 29